



# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

## **FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

### **ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR**

#### **CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

## **TESIS DE GRADO**

**Previa a la obtención del título de:**

**INGENIERA EN FINANZAS**

**TEMA:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SOL DE LOS ANDES, EN EL CANTÓN GUAYAQUIL, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2014.”**

**AUTORA:**

**MARÍA GABRIELA BARRIONUEVO SOLÓRZANO**

**RIOMBAMBA- ECUADOR**

**2014**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SOL DE LOS ANDES, EN EL CANTÓN GUAYAQUIL, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2014.” previo a la obtención del título de Ingeniero en Finanzas que ha sido desarrollado por la Srta. MARÍA GABRIELA BARRIONUEVO SOLÓRZANO ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

ING. ANGEL BOLÍVAR BURBANO PÉREZ  
DIRECTOR DE TESIS

LIC. DANILO REMIGIO VALLEJO ALTAMIRANO  
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

## **CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD**

Yo, **MARÍA GABRIELA BARRIONUEVO SOLÓRZANO**, estudiante de la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

**MARÍA GABRIELA BARRIONUEVO SOLÓRZANO**

## **DEDICATORIA**

A Dios por ser mi creador y llenarme cada día de ánimos y sabiduría para luchar por lo que me he propuesto.

A mis padres por haber sido el apoyo fundamental durante todo este tiempo, a mis hermanos que estuvieron conmigo ayudándome, corrigiendo, y escuchando mis experiencias, a mis compañeras con quienes compartí momentos de alegrías , tristezas y aprendizajes, a mis ingenieros que día a día guiaron este trabajo para hacerlo realidad.

**María Gabriela Barrionuevo Solórzano.**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar a Dios por haberme dado la sabiduría necesaria para culminar con éxitos esta etapa de mi vida, por ser uno de los pilares fundamentales en mi diario vivir,

A mis padres que con sacrificio, amor y sabiduría supieron guíame desde lejos y apoyarme en cada paso que daba en mi carrera, a mis hermanos que fueron mi apoyo, con quienes compartí mis experiencia de universitaria, a mis amigos y compañeros de curso con quienes día a día exponíamos nuevas ideas y metas para nuestra carrera, a mi novio que durante todo este proceso me acompañó y fue mi apoyo en momentos difíciles, a mis queridos ingenieros que fueron la guía para hacer posible todo este trabajo.

**María Gabriela Barrionuevo Solórzano**

## ÍNDICE GENERAL

Certificación del tribunal .....	II
Certificado de responsabilidad.....	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento.....	V
Índice general.....	VI
Índice de tablas .....	X
Índice de gráficos .....	XII
Índice de ilustraciones .....	XIII
Resumen.....	XIV
Abstract.....	XIV
 Introducción.....	 1
 <b>CAPÍTULO I.....</b>	 <b>3</b>
<b>GENERALIDADES DEL PROYECTO.....</b>	<b>3</b>
1. Tema--- .....	3
1.1. Problema investigativo .....	3
1.1.1. Antecedentes del problema.....	3
1.1.2. Formulación del problema. ....	5
1.1.3. Delimitación del problema. ....	5
1.2. Objetivos .....	5
1.2.1. Objetivo general: .....	5
1.2.2. Objetivos específicos .....	5
1.3. Justificación .....	6
1.4. Hipótesis.....	6
1.4.1. Hipótesis general .....	6
1.4.2. Variables de estudio.....	6
1.4.2.1. Variable independiente (causa) .....	6
1.4.2.2. Variable dependiente (efecto).....	6
1.5. Marco teórico – conceptual. ....	7
1.5.1. Marco teórico .....	7
1.5.1.1. El cooperativismo.....	7
1.5.1.2. Origen del cooperativismo .....	7
1.5.1.3. Historia del cooperativismo .....	7

1.5.1.4. Cooperación y cooperativismo en el Ecuador -----	7
1.5.1.5. Definición de proyecto-----	8
1.5.2. Marco conceptual. -----	8
1.5.2.1. Proyecto.- -----	8
1.5.2.2. Factibilidad.- -----	8
1.5.2.3. Sucursal.- -----	8
1.5.2.4. Cooperativa de ahorro y crédito. -----	9
1.6. Marco metodológico de la investigación-----	9
1.6.1. Modalidad -----	9
1.6.2. Tipos -----	9
1.6.3. Métodos y técnicas -----	10
1.6.3.1. Métodos-- -----	10
1.6.3.2. Técnicas -----	10
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>11</b>
<b>2. ESTUDIO DE MERCADO.....</b>	<b>11</b>
2.1. Presentación-----	11
2.2. Objetivo de estudio -----	11
2.3. Mercado meta-----	11
2.4. Identificación de la muestra -----	13
2.4.1. Cálculo de la muestra -----	13
2.5. Tabulación, análisis e interpretación de los resultados de la Encuestas Aplicadas a los posibles socios del norte de la Ciudad de Guayaquil. -----	17
2.6. Análisis de la demanda -----	32
2.6.1. Demanda actual. -----	32
2.6.2. Demanda potencial posible.-----	32
2.6.3. Proyección de la demanda -----	33
2.7. Análisis de la oferta-----	35
2.7.1. Identificación de la oferta actual. -----	35
2.7.2. Proyección de la oferta y demanda insatisfecha. -----	36
2.7.3. Captación de clientes.-----	38
2.8. Marketing mix. -----	39

2.8.1. Productos de la COAC Sol de los Andes. -----	39
2.8.1.1. Productos de captación. -----	39
2.8.1.2. Productos de colocación -----	40
2.8.2. Otros servicios adicionales. -----	41
2.9. Precio -----	41
2.9.1. Comparación de tasas para inversiones de plazo fijo -----	42
2.9.2. Comparación de tasas de crédito. -----	42
2.10. Plaza (canal de distribución). -----	43
2.11. Publicidad y promoción -----	43
2.11.1. Publicidad. -----	43
2.11.2. Promociones. -----	44
2.12. Posicionamiento -----	44
2.13. Conclusiones del estudio. -----	46
 <b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>47</b>
<b>3. ESTUDIO TÉCNICO.....</b>	<b>47</b>
3.1. Presentación. -----	47
3.2. Objetivos del estudio técnico. -----	47
3.3. Aspecto técnico-----	47
3.3.1. Macro localización. -----	47
3.3.2. Micro localización -----	48
3.3.3. Ubicación estratégica. -----	49
3.3.4. Diseño de instalaciones-----	50
3.3.5. Distribución de la planta -----	51
3.4. Flujograma de procesos. -----	52
3.4.1. Flujograma de servicios. -----	53
3.5. Aspecto organizativo.-----	58
3.5.1. Nombre de la cooperativa. -----	58
3.5.2. Visión de la matriz -----	58
3.5.2.1. Visión agencia Guayaquil -----	58
3.5.3. Misión de la matriz-----	58
3.5.3.1. Misión Agencia Guayaquil. -----	58



3.5.4. Principios universales del cooperativismo-----	59
3.5.5. Valores institucionales-----	59
3.5.6. Organigrama estructural. -----	61
3.6. Funciones de la estructura orgánica de la institución. -----	62
3.6.1. Asamblea general de socios-----	62
3.6.2. Consejo de administración -----	63
3.6.3. Consejo de vigilancia -----	64
3.6.4. Presidente-----	64
3.6.5. Gerente general -----	65
3.6.6. Secretario (a) -----	66
3.6.7. Comité de crédito-----	66
3.6.8. Contador -----	67
3.6.9. Asesor(a) de crédito y cartera -----	68
3.6.10. Cajero(a) – Recaudador -----	68
3.6.11. Jefe(a) de oficina operativa -----	69
 <b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>70</b>
<b>4. ESTUDIO ECONÓMICO.....</b>	<b>70</b>
4.1. Presentación. -----	70
4.2. Objetivos del proyecto. -----	70
4.3. Inversiones -----	70
4.3.1. Inversión fija tangible-----	70
4.3.2. Inversión fija intangible -----	73
4.4. Financiamiento -----	74
4.4.1. Características del crédito-----	74
4.5. Gastos e ingresos del proyecto -----	77
4.5.1. Costos -----	77
4.5.1.1. Suministros -----	77
4.5.1.2. Gastos administrativos. -----	78
4.5.1.3. Gasto de ventas -----	79
4.5.1.4. Gastos financieros -----	80
4.5.2. Ingresos-----	80

4.6. Estados financieros proyectados. ....	81
4.6.1. Estado de situación inicial .....	81
4.6.2. Estado de resultados y flujo de caja .....	82
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>83</b>
<b>5. EVALUACIÓN FINANCIERA.....</b>	<b>83</b>
5.1. Presentación.....	83
5.2. Objetivo del estudio. ....	83
5.3. Evaluación de los indicadores económicos. ....	83
5.3.1. Valor Actual Neto. ....	83
5.3.2. Tasa Interna de Retorno .....	86
5.3.3. Relación Beneficio Costo. ....	86
5.3.4. Período de Recuperación de la Inversión (P.R.I).....	87
5.4. Evaluación de los índices financieros .....	88
<b>CAPÍTULO VI.....</b>	<b>91</b>
<b>6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>91</b>
6.1. Conclusiones .....	91
6.2. Recomendaciones. ....	92
<b>BIBLIOGRAFÍA. ....</b>	<b>93</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

No.	Título	Pág.
1	Identificación de la población de estudio .....	12
2	Comerciantes informales y del mercado.....	13
3	Socio de una entidad financiera .....	17
4	Institución financiera a la que pertenece.....	18
5	Entidades financieras a las que pertenecen.....	19
6	Servicios que recibe de la entidad financiera a la que pertenece .....	20

7	Frecuencia con la que acude a la entidad financiera.....	21
8	Promedio de ahorro mensual .....	22
9	Necesidad de un crédito .....	23
10	Monto crediticio que solicitaría .....	24
11	Tiempo para cancelar el crédito .....	25
12	Destino del crédito .....	26
13	Tasas de interés a pagar .....	27
14	Conocimiento de la COAC Sol de los Andes .....	28
15	Servicios que esperaba recibir de la cooperativa.....	29
16	Aceptación de la nueva sucursal .....	30
17	Lugar de ubicación de la nueva sucursal .....	31
18	Demanda histórica .....	32
19	Demanda actual.....	32
20	Demanda potencial posible .....	32
21	Proyección de la demanda .....	34
22	Oferta histórica .....	35
23	Cartera de clientes competencia .....	35
24	Proyección de la oferta .....	36
25	Confrontación de la oferta y la demanda .....	37
26	Demanda insatisfecha .....	37
27	Captación de clientes .....	38
28	Tasa de interés .....	39
29	Oferta crediticia .....	41
30	Tasas para inversiones de plazo fijo .....	42
31	Tasas de créditos.....	42
32	Inversiones (dólares).....	70
33	Inversión fija tangible (dólares).....	71
34	Obra civil (dólares) .....	71
35	Equipo de cómputo (dólares).....	71
36	Equipo de oficina (dólares).....	72
37	Muebles y enseres (dólares).....	72

38	Inversión fija intangible (dólares).....	73
39	Capital de trabajo (dólares).....	73
40	Fuentes y usos (dólares).....	74
41	Depreciaciones (dólares).....	77
42	Amortizaciones (dólares).....	77
43	Suministros de limpieza (dólares).....	78
44	Gastos de administrativos (dólares).....	78
45	Gasto de Ventas (dólares). ....	79
46	Gastos financieros (dólares).....	80
47	Ingresos (dólares).....	80
48	Estado de Situación inicial (dólares). ....	81
49	Estado de resultados y Flujo de Caja (dólares).....	82
50	Valor Actual Neto (V.A.N.).....	85
51	Tasa Interna de Retorno (T.I.R.).....	86
52	Cálculo del Período de Recuperación de la Inversión ( P.R.I.) .....	87

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	Título	Pág.
1	Socio de una entidad financiera .....	17
2	Institución financiera a la que pertenece.....	18
3	Entidades financieras a las que pertenecen.....	19
4	Servicios que recibe de la entidad financiera a la que pertenece .....	20
5	Frecuencia con la que acude a la entidad financiera.....	21
6	Promedio de ahorro mensual .....	22
7	Necesidad de un crédito .....	23
8	Monto crediticio que solicitaría .....	24
9	Tiempo para cancelar el crédito.....	25
10	Destino del crédito .....	26
11	Tasas de interés a pagar .....	27
12	Conocimiento de la COAC Sol de los Andes .....	28
13	Servicios que esperaba recibir de la cooperativa.....	29

14	Aceptación de la nueva sucursal .....	30
15	Lugar de ubicación de la nueva sucursal .....	31
16	Demanda .....	34
17	Oferta .....	37
18	Oferta y demanda.....	38

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

No.	Título	Pág.
1	Proceso para proyectar la demanda .....	33
2	Proceso para la proyección de la oferta .....	36
3	Canal de distribución .....	43
4	Logo de la COAC Sol de los Andes .....	45
5	Mapa de la Provincia del Guayas. ....	48
6	Mapa de la Parroquia Tarquí .....	49
7	Mapa de la ubicación del Parque California. ....	50
8	Distribución de la planta .....	51
9	Organigrama estructural .....	61

<b>ANEXOS.....</b>	<b>94</b>
--------------------	-----------

No.	Título	Pág.
1	Tasa de Informalidad según el INEC.....	94
2	Encuesta piloto.....	96
3	Proformas.....	97
4	Proformas.....	98
5	Proformas.....	99
6	Proformas.....	100
7	Proformas.....	101

## **RESUMEN**

Este proyecto fue elaborado con la finalidad de determinar la factibilidad, y el aporte socio-económico que puede generar tanto para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes como para la parroquia Tarqui, el proyecto contiene 5 Capítulos que dan respuesta a la hipótesis planteada. En el primer capítulo se establecen los lineamientos investigativos como son objetivos específicos y generales, marco teórico – conceptual, hipótesis y variables que dieron la pauta para la investigación, el Segundo capítulo contiene el estudio de mercado en el que se analiza la oferta y demanda existente llegando a la conclusión que en el año 2014 la zona de estudio tendrá una demanda insatisfecha de 8064 clientes, de la cual se estima cubrir un 10% para iniciar. El tercer capítulo determina la Macro y Micro localización del proyecto, los flujogramas de procesos de los servicios que oferta la institución, el organigrama estructural y funcional que comprenden la parte administrativa-legal para poner en funcionamiento la nueva sucursal. En el cuarto capítulo se encuentra el estudio económico del proyecto, y para finalizar se elaboró el Análisis Financiero el cual identifica que con la inversión inicial de \$ 19.364,65 el proyecto tendrá una rentabilidad del 17.81% con un periodo de recuperación de 1 año 10 meses y 9 días.

Ing. Ángel Bolívar Burbano Pérez  
DIRECTOR DE TESIS

## **ABSTRACT**

This project was developed in order to determine the feasibility and the socio-economic contribution that it can generate to both the Savings and Credit Cooperative Sol de los Andes and to the Tarqui village, the project has 5 chapters which address the stated hypothesis. In the first chapter the investigative guidelines are established such as specific and general objectives, theoretical – conceptual framework, hypotheses and variables which provided the basis for the investigation, the second chapter contains the market study where the existing supply and demand are analyzed concluding that in 2014 the study area will have an unmet demand of 8064 customers, and it is estimated to cover 10% to start. The third chapter determines the Macro and Micro project location, flow charts of the services process offered by the institution, the structural and functional organization to understand the administrative-legal area to operate the new branch. In the fourth chapter the project economic study is developed, and finally the Financial Analysis was carried out which identifies that with the initial investment of \$ 19,364.65 the project will a return of 17.81% with a payback period of one year 10 months and 9 days.

## **INTRODUCCIÓN**

La presente investigación es de carácter, teórico - práctico, tiene como objetivo principal determinar la factibilidad de la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes en la Ciudad de Guayaquil, considerando como población de estudio a la parroquia Tarqui del Cantón Guayaquil en especial a los comerciantes informales que rodea el sector, y a los indígenas que llegan a el sector con los productos de la sierra.

Como segundo objetivo se busca minimizar la barrera de informalidad en la que viven los pequeños comerciantes del sector y aportar para el desarrollo socio – económico de la ciudad.

En las primeras investigaciones de campo se identificó que uno de los principales problemas que atraviesan los comerciantes informales es que no pueden acceder a un crédito en un banco o cooperativa por la poca credibilidad que los mismo le dan, sin embargo en busca de mejorar sus ingresos económicos y por ende el bienestar de sus hogares se han visto sometidos por los famosos chulqueros, los mismos que por el cobro de sus altos intereses no permiten el desarrollo económico de la zona, así mismo se puede hacer énfasis en las cooperativas que se han constituido en los últimos años y que han cerrado sus puertas debido a falta de solvencia que presentaron por sus malos movimientos financieros.

Con estos antecedentes el presente proyecto busca realizar el respectivo análisis y evaluación del sector afectado para realizar la propuesta de la apertura de una cooperativa que se caracterice en brindar apoyo financiero, credibilidad, estabilidad y solvencia a este grupo de comerciantes que a diario dan vida a la zona de estudio y que pasen de ser pequeños informales o subempleados a comerciantes potenciales o emprendedores y que generen un gran aporte socio – económico a la zona, esta investigación está compuesta por cinco capítulos que son relevantes para dar respuesta a la problemática planteada.



Dentro del primer capítulo se establecen los lineamientos investigativos como son objetivos específicos y generales, marco teórico – conceptual, hipótesis y variables que dieron la pauta para esta investigación, seguido está el estudio de mercado el mismo que permitió analizar la oferta y demanda existente para llegar a la conclusión que en el año 2014 la zona de estudio tendría una demanda insatisfecha de 8064 clientes, de la cual se estima cubrir aproximadamente un 10% para iniciar. El tercer capítulo determina la Macro y Micro localización del proyecto, los flujogramas de procesos de los servicios que oferta la COAC Sol de Los Andes, el organigrama estructural y funcional que comprenden la parte administrativa como legal para poner en funcionamiento la nueva sucursal. Dentro del cuarto capítulo se encuentra de manera detallada los ingresos y gastos del proyecto, así como los respectivos estados financieros proyectados,, y para finalizar se elaboró de manera detallada, analítica y experimental el Análisis Financiero el cual me permitió identificar que con la inversión de \$ **19.364,65** el proyecto tendrá una rentabilidad del **17.81%**, con un periodo de recuperación de 1 año 10 meses y 9 días.

El proyecto aporta a de una manera favorable a la zona de estudio es por ello que enfocada en el concepto que está adaptando nuestro país del Buen Vivir, y como su definición dice “El Buen Vivir es la forma de vida que permite la felicidad y la permanencia de la diversidad cultural y ambiental; es armonía, igualdad, equidad y solidaridad. No es buscar la opulencia ni el crecimiento económico infinito.” Con este estudio busca aportar a ello, tratando de dar dignidad, estabilidad económica y porque no emocional a cada uno de los hogares de estos pequeños comerciantes que no cuentan con el suficiente apoyo para impulsar desde otra perspectiva sus negocios, y puedan elevar su condición económica de una manera equitativa para así mejorar la calidad de vida de sus hogares.

# **CAPÍTULO I**

## **GENERALIDADES DEL PROYECTO.**

### **1. Tema**

Proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes, en el Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas, Año 2014.

#### **1.1. Problema investigativo.**

##### **1.1.1. Antecedentes del problema.**

Según (Rosero, 2014) en su artículo del diario el Telégrafo cometa que “el crecimiento demográfico de Guayaquil se ha dinamizado por los asentamientos marginales, el otro Guayaquil, que se han formado por invasiones. Estas continuaron en la década de los ochenta y noventa en el norte de la ciudad con Bastión Popular, Flor de Bastión, Paraíso de la Flor, Juan Montalvo, Montebello, los asentamientos informales que se formaron desde los cincuenta a los setenta (Suburbio Oeste, Cristo del Consuelo, Mapasingue, etc.) se consolidaron por la lucha de sus pobladores por conseguir servicios básicos, infraestructura, etc. Los asentamientos, a partir de los ochenta, han seguido la misma tendencia hasta conseguir un lugar digno de vida. Como señalamos, en la investigación realizada y publicada en 1986 ‘Microempresa manufacturera, sector informal urbano y subempleo en Guayaquil’, los asentamientos marginales (Cisne, Suburbio Oeste y Mapasingue) no solo sirvieron como espacio para vivienda sino, además, como fuente de sustento.” Es por ello que enfocados en la realidad por la que atraviesa la parroquia Tarqui del Cantón Guayaquil, la misma que tiene el mayor movimiento comercial, se ha podido establecer de acuerdo a las cifras del INEC que la tasa de informalidad es del 44.20% en el 2011 de la población económicamente activa de la zona de estudio, según las primeras investigaciones se puede definir que los comerciantes de la zona tienen poca cultura de ahorro y poca credibilidad de estas pequeñas instituciones ya que hace meses dos cooperativas cerraron sus puertas por malos movimientos financieros.

La informalidad en Guayaquil ha sido siempre parte de la historia así los describe (Ecuavisa, 2013) “Llega el fin de semana y eso supone más oportunidades para el comercio. Los comerciantes informales no permanecen en un solo sitio, se movilizan

frecuentemente a los lugares donde existe concentración de público, especialmente en eventos artísticos y deportivos. Ellos dicen que el guayaquileño no se muere de hambre.”

Guayaquil en sí es un cantón donde predomina la informalidad especialmente la parroquia Tarqui la misma que por contar con varios mercados y bahías es llamativa para estos comerciantes, a esto se suma la poca credibilidad que en la actualidad tiene por estas instituciones financieras con lo sucedido en los últimos meses, y a su poca cultura de ahorro la cual no les permite avanzar en sus proyectos.

De acuerdo al (Universo, 2013) en un artículo de economía dice que “Desde el 13 de agosto del 2012, en un periodo de 35 días, cerraron dos cooperativas de ahorro y crédito, cuyos principales clientes eran comerciantes minoristas e informales, Makita Kuk fue la primera y ahora, ocho meses después, sus clientes siguen esperando que les devuelvan sus ahorros. La otra, Credi-Unión, se mantenía abierta para realizar cobros y poder costear la entrega de dinero a sus depositantes, sin embargo meses después tuvo que cerrar”, sin embargo existen en el sector cooperativas como la Fernando Danquilema, Minga Ltda, y Acción y Desarrollo que ofertan productos financieros a la fecha.

Basados en la situación actual de los comerciantes informales que rodean los sectores de Montebello y Peca, y demás sectores donde se desenvuelve el comercio se ha podido denotar que el sistema financiero bancario no facilita créditos que permitan el desarrollo socio-económico de estos pequeños comerciantes y que las tasas de interés que se manejan en las cooperativas que a la fecha ofertan sus servicios son altas, debido a las políticas institucionales que manejan, y a esto se suma la explotación que muchas personas de escasos recursos reciben por parte de los famosos “chulqueros” los mismos que cobran interese demasiado altos e impiden el desarrollo de la zona y de los comerciantes , es por ello que mediante la creación de una sucursal de dicha cooperativa se busca cubrir con la demanda financiera de la zona ,minimizar las barreras que impiden el crecimiento económico y el desarrollo de la ciudad y general un aporte a la economía de la ciudad y del país.

Desde el punto de vista institucional la cooperativa busca fortalecer su credibilidad y ampliar sus horizontes hacia zonas que necesiten de servicios financieros acordes a cada una de las necesidades.

### **1.1.2. Formulación del problema.**

¿Cuán factible será la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de Los Andes Ltda., en el Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas?

### **1.1.3. Delimitación del problema.**

El estudio a realizarse comprenderá el área investigativa así como la Administrativa - Financiera ya que mediante su respectivo análisis y evaluación podremos demostrar la factibilidad del proyecto y el total de la inversión que se requiere para poner en marcha la propuesta.

El proyecto será elaborado en base a la recolección de datos obtenidos mediante las encuestas y entrevistas realizadas en el sector de estudio, y de esta manera poder demostrar la acogida del mismo.

Se tiene previsto culminar con el estudio en el periodo comprendido de Septiembre 2013 a Febrero 2014.

## **1.2. Objetivos**

### **1.2.1. Objetivo general:**

Elaborar el proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes en el Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas para mejorar el desarrollo socio-económico de los pequeños comerciantes.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Realizar el estudio de mercado que permita identificar la oferta y demanda existente en la zona mediante la investigación de campo.
- Elaborar el estudio técnico para la apertura de la nueva sucursal, que permita identificar aspectos como localización de la sucursal, y la organización estructural y funcional del proyecto.
- Realizar la evaluación económica del proyecto para identificar los principales ingresos y egresos del mismo.
- Efectuar el respectivo análisis financiero para determinar la factibilidad del proyecto.

### **1.3.Justificación**

El presente proyecto es de carácter teórico, metodológico y práctico.

Desde el punto de vista teórico será de gran aporte ya que mediante la aplicación de los diferentes conceptos podremos definir con coherencia cada uno capítulos del proyecto, es de carácter práctico porque pondremos en consideración lo aprendido en el transcurso de nuestra carrera universitaria, realizando el respectivo análisis y evaluación financiera para determinar la factibilidad del proyecto, y será metodológico al momento que se apliquen los diferentes métodos tanto inductivo como deductivo así como las diferentes técnicas de investigación necesarias para llevar a cabo el estudio de una manera eficiente y eficaz.

La ejecución de este estudio es de interés local y regional, y servirá para dar un gran aporte a la zona de estudio mediante los servicios que la cooperativa facilitará para mejorar desenvolvimiento de las actividades cotidianas del sector productivo involucrado, así mismo posibilitará a que la institución financiera aumente su rentabilidad y pueda expandir sus servicios a la ciudad de Guayaquil, consolidando así su presencia y prestigio.

### **1.4.Hipótesis**

#### **1.4.1. Hipótesis general.**

La elaboración del proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes en el Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas permitirá mejorar el desarrollo socio-económico de los pequeños comerciantes.

#### **1.4.2. Variables de estudio**

##### **1.4.2.1.Variable independiente (causa)**

Apertura de la sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes

##### **1.4.2.2.Variable dependiente (efecto)**

Aumentar la rentabilidad y mejorar el desarrollo socio económico de los pequeños comerciantes.

## **1.5. Marco teórico – conceptual.**

### **1.5.1. Marco teórico**

#### **1.5.1.1. El cooperativismo.**

Según Rodas Hernán (2007) en su libro, afirma: “El Cooperativismo tiene enormes presiones legales, sociales, económicas para entrar en la lógica del capital, eficiencia y eficacia financiera, para mayor ganancia y acumulación de esta manera con el nombre de cooperativa en realidad se es sociedad de capitales, negocio de un grupo”.

#### **1.5.1.2. Origen del cooperativismo**

Según (Vázquez Galarza G. , 2004) en su libro “El Cooperativismo” nos dice que el cooperativismo como doctrina social y económica nació en Inglaterra en 1844, durante la época de la llamada revolución industrial en Europa, que inició a fines del siglo XVIII y que continuó hasta comienzos del siglo XIX.

#### **1.5.1.3. Historia del cooperativismo**

Según (Vázquez Galarza G. , 2004) La primera Cooperativa fue la de los pioneros Imparciales, que se formaron en Rochdale, Inglaterra, el 24 de Octubre de 1844, inspirada en las ideas de los socialistas utópicos como Robert Owen y Carlos Fourier. Los socios de la primera Cooperativa fueron 28 trabajadores de una fábrica de tejidos, que juntaron sus modestos ahorros para formar una tienda que les abasteciera de artículos de primera necesidad.

En la época que nació el cooperativismo, en Europa se daba la revolución industrial que trajo profundas transformaciones sociales, económicas y técnicas. Dicha revolución produjo desocupación y miseria dejando como resultado la propagación del Cooperativismo a países como Alemania, Francia, Dinamarca.

#### **1.5.1.4. Cooperación y cooperativismo en el Ecuador**

Según (Vázquez Galarza G. , 2004) en su libro nos dice que el sentido de cooperación ha sido muy notable en el Ecuador desde la prehistoria. Sabemos que la minga existía antes de los incas. Con la minga se convocaba y se sigue convocando a todos los vecinos de la comunidad para trabajar conjuntamente y construir obras comunitarias tan importantes como caminos y edificios públicos.

Desde la colonia funcionan varios gremios artesanos, y en la era republicana se ha creado numerosas sociedades con fines de protección social.

La compañía de Préstamos y Construcciones, fundada en Guayaquil en 1910, es la primera organización ecuatoriana con espíritu cooperativo moderno.

Con el nombre de “Asistencia Social Protectora del Obrero” se inscribe la primera cooperativa en el Registro General de Cooperativas que abrió el Ministerio de Gobierno el 16 de Septiembre de 1919.

#### **1.5.1.5. Definición de proyecto**

Para (Baca Urbina, 2010) es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema la cual tiende a resolver una necesidad humana.

En este sentido puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología, y metodologías con diferente enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, salud, ambiente cultura, entre otros.

#### **1.5.2. Marco conceptual.**

##### **1.5.2.1. Proyecto.-**

De acuerdo al Dr. (Barreno Mora, 2012) se trata de la ordenación de un conjunto de actividades que, combinando recursos humanos, materiales, financieros y técnicos, se realizan con el propósito de conseguir un determinado objetivo o resultado.

##### **1.5.2.2. Factibilidad.-**

Para (Balanategui Jervis, 2012) define que es el estudio final o de pre-inversión derivado de la información primaria (de campo) bajo los siguientes elementos: mercado y comercialización, tecnología, inversiones, presupuesto y financiamiento, organización, evaluación, economía y social, impacto ambiental, macro y micro localización, marco jurídico.

##### **1.5.2.3. Sucursal.-**

Se aplica al establecimiento que depende de otro central o principal y que desempeña las mismas funciones que este.

#### **1.5.2.4. Cooperativa de Ahorro y Crédito.**

Las cooperativas de ahorro y crédito o, simplemente, cooperativas de crédito son sociedades cooperativas cuyo objeto social es servir las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito.

### **1.6. Marco metodológico de la investigación**

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizará la metodología cuantitativa y cualitativa, la misma que nos permitirá encontrar posibles soluciones al problema planteado.

#### **1.6.1. Modalidad**

- **Investigación cualitativa:** Por medio de esta modalidad podremos identificar la realidad por la que atraviesa la población de estudio, y la situación actual en la que se encuentra la Cooperativa de Ahorro y crédito Sol de los Andes para así determinar la estructura básica para el planteamiento de una solución a la problemática planteada, considerando técnicas como la observación directa, y la entrevista.
- **Investigación cuantitativa.-** Con el uso de esta modalidad investigativa podremos cuantificar y analizar los datos estadísticos obtenidos en la investigación, para ello consideraremos la técnica de la encuesta las mismas que no llevará a obtener las cifras necesarias para presentar una solución al problema planteado.

#### **1.6.2. Tipos**

A través de los diferentes tipos se realizara la investigación:

- Descriptiva
- Estudios de campo
- Comparativo
- Documental.



### **1.6.3. Métodos y técnicas**

#### **1.6.3.1. Métodos**

Los métodos que utilizaremos para dar respuestas a la problemática y alcanzar los objetivos propuestos serán:

**Método inductivo.-** Nos serviremos de este método para identificar los conocimientos que nos permitan establecer la estrategia específica, y así nos ayuden a tener mayor conocimiento en el área de estudio.

**Método deductivo.-** Nos apoyaremos en este método para determinar el conjunto de elementos esenciales para el estudio y reconocimiento de los conceptos a utilizarse en la Investigación.

**Método de análisis.-** Con este método podremos analizar cada una de las partes que caracterizan la investigación, para así establecer la relación causa – efecto que existe entre los componentes investigados.

#### **1.6.3.2. Técnicas**

Con la recolección de datos de fuentes primarias alcanzaremos los objetivos y verificaremos la hipótesis planteada en el estudio, para esto se hará uso de las siguientes técnicas de investigación:

##### **Observación directa**

Se utilizará esta técnica en el momento en que realicemos el reconocimiento del área de estudio, es decir en los sectores de Montebello y Peca.

##### **Encuesta**

Esta es una de las técnicas con mayor importancia ya que mediante su aplicación obtendremos los datos necesarios para la investigación, esta técnica será aplicada a cada uno de los comerciantes de los sectores de Montebello y Peca.

##### **Entrevista**

Mediante esta técnica podremos llegar a conocer a los requerimientos de nuestros futuros clientes, se la aplicará a los comerciantes del sector de estudio.

## **CAPÍTULO II**

### **2. ESTUDIO DE MERCADO.**

#### **2.1. Presentación**

El presente estudio de mercado permite determinar el nivel de aceptación que tiene la apertura de la sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes Ltda., en la ciudad de Guayaquil, se realizará la respectiva investigación de campo a los sectores de Montebello y Peca para así determinar las necesidades de la población, considerando las entidades financieras que en la actualidad cubren con los servicios del sector, y a su vez mediante el estudio podremos conocer el aporte de la competencia al desarrollo socio-económico de la zona .

Cabe recalcar que el análisis y proceso de los datos van en base a las encuestas realizadas en los sectores y a la información recopilada en la investigación de campo.

#### **2.2. Objetivo de estudio**

Analizar y procesar los datos mediante las herramientas estadísticas necesarias para llegar a conocer cuan factible o aceptable es la propuesta de apertura de una sucursal de la cooperativa Sol de los Andes, así mismo identificar la oferta, demanda y demanda insatisfecha para llevar a cabo con éxito el estudio y a su vez conocer los servicios y productos financieros que requiere la zona de estudio en la actualidad.

#### **2.3. Mercado meta**

Como mercado meta para la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de Andes Ltda., se ha considerado a los ciudadanos de la parroquia Tárqui del norte de la ciudad de Guayaquil , específicamente a los comerciantes informales del sector Peca, y a los comerciantes de Montebello de entre los 25 a 62 años los mismos que forman parte de la población económicamente activa, cabe recalcar que la parroquia Tarqui es la más poblada de la cantón y donde se desenvuelve la mayor parte del el comercio del Cantón Guayaquil , es así que para el mercado meta se considera a **17525** comerciantes informales que rodean la zona y del Mercado de Transferencia de víveres que forman parte de dichos sectores y que no cuentan con el suficiente conocimiento que brinda el sistema financiero regulado por la superintendencia de economía popular y solidaria.

Se pone en consideración que se dirige este estudio a los comerciantes informales con la finalidad de minimizar la brecha de informalidad de la parroquia y por ende de la ciudad, tomando en consideración que los créditos que se otorguen a los futuros clientes servirán para mejorar el nivel de vida de cada uno de estos pequeños comerciantes motivándolos así a transformar su negocio en emprendimientos que les permita acceder a un mejor nivel de vida y a su vez den un aporte socio económico al desarrollo de la parroquia y ciudad.

**Tabla N° 1 Identificación de la población de estudio**

<b>RAMA DE ACTIVIDAD</b>	<b>TARQUI</b>
Venta De Partes, Piezas Y Accesorios Para Vehículos Automotores.	2,054
Venta, Mantenimiento Y Reparación De Motocicletas Y De Sus Partes, Piezas Y Accesorios.	189
Venta Al Por Mayor A Cambio De Una Comisión O Por Contrato.	209
Venta Al Por Mayor De Materias Primas Agropecuarias Y Animales Vivos.	262
Venta Al Por Mayor De Alimentos, Bebidas Y Tabaco.	3,651
Venta Al Por Mayor De Textiles, Prendas De Vestir Y Calzado.	266
Venta Al Por Mayor De Otros Enseres Domésticos.	1,738
Venta Al Por Mayor De Computadoras, Equipo Y Programas Informáticos.	169
Venta Al Por Mayor De Equipo, Partes Y Piezas Electrónicos Y De Telecomunicaciones.	234
Venta Al Por Mayor De Maquinaria, Equipo Y Materiales Agropecuarios.	216
Venta Al Por Mayor De Otros Tipos De Maquinaria Y Equipo.	644
Venta Al Por Mayor De Combustibles Sólidos, Líquidos Y Gaseosos Y Productos Conexos.	300
Venta Al Por Mayor De Metales Y Minerales Metalíferos.	82
Venta Al Por Mayor De Materiales Para La Construcción, Artículos De Ferretería, Equipo, Materiales De Fontanería (Plomería O Gasfitería) Y Calefacción.	870
Venta Al Por Mayor De Desperdicios, Desechos, Chatarra Y Otros Productos N.C.P.	789
Venta Al Por Mayor De Otros Productos No Especializado.	12,133
Venta Al Por Menor En Comercios No Especializados Con Predominio De La Venta De Alimentos, Bebidas O Tabaco.	10,746
Otras Actividades De Venta Al Por Menor En Comercios No Especializados.	3,045
Venta Al Por Menor De Alimentos En Comercios Especializados.	3,077
Venta Al Por Menor De Bebidas En Comercios Especializados.	920
Venta Al Por Menor De Tabaco En Comercios Especializados.	26
Venta Al Por Menor De Combustibles Para Vehículos Automotores En Comercios Especializados.	913
Venta Al Por Menor De Computadores, Equipo Periférico, Programas Informáticos Y Equipo De Telecomunicaciones En Comercios Especializados.	1,651
Venta Al Por Menor De Equipo De Sonido Y Vídeo En Comercios Especializados.	171
Venta Al Por Menor De Productos Textiles En Comercios Especializados.	300
Venta Al Por Menor De Artículos De Ferretería, Pinturas Y Productos De Vidrio En Comercios Especializados.	3,186
Venta Al Por Menor De Tapices, Alfombras Y Cubrimientos Para Paredes Y Pisos En Comercios Especializados.	37
Venta Al Por Menor De Aparatos Eléctricos De Uso Doméstico, Muebles, Equipo De Iluminación Y Otros Enseres Domésticos En Comercios Especializados.	2,575
Venta Al Por Menor De Libros, Periódicos Y Artículos De Papelería En Comercios Especializados.	1,313
Venta Al Por Menor De Grabaciones De Música Y De Vídeo En Comercios Especializados.	299
Venta Al Por Menor De Equipo De Deporte En Comercios Especializados.	53
Venta Al Por Menor De Juegos Y Juguetes En Comercios Especializados.	139
Venta Al Por Menor De Prendas De Vestir, Calzado Y Artículos De Cuero En Comercios Especializados.	4,441
Venta Al Por Menor De Productos Farmacéuticos Y Medicinales, Cosméticos Y Artículos De Tocador En Comercios Especializados.	3,684
Venta Al Por Menor De Otros Productos Nuevos En Comercios Especializados.	30,703
Venta Al Por Menor De Artículos De Segunda Mano En Comercios Especializados.	28

Venta Al Por Menor De Alimentos, Bebidas Y Tabaco En Puestos De Venta Y Mercados.	2,880
Venta Al Por Menor De Productos Textiles, Prendas De Vestir Y Calzado En Puestos De Venta Y Mercados.	203
Venta Al Por Menor De Otros Productos En Puestos De Venta Y Mercados.	304
Venta Al Por Menor Por Correo Y Por Internet.	2,533
<b>Otras Actividades De Venta Al Por Menor No Realizadas En Comercios, Puestos De Venta O Mercados.</b>	<b>8,669</b>
<b>TOTAL</b>	<b>105,702</b>

**Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) 2010**

Para obtener la población del 2013 se realizó una proyección con los datos adquiridos del INEC considerando la siguiente fórmula para la proyección, y tomando la tasa de crecimiento poblacional del Cantón Guayaquil del 2.5% del 2010.

Fórmula Aplicada:

$$Pf = PA (1 + i)^n$$

**Tabla N° 2 Comerciantes Informales y del Mercado**

Sectores de Montebello y Peca	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013
<b>Comerciantes Informales y del Mercado</b>	8973	11216	14020	<b>17525</b>

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo

## **2.4. Identificación de la muestra**

### **2.4.1. Cálculo de la muestra**

Para la realización del estudio de mercado se consideró un total de 17525 comerciantes que representan el desarrollo socio-económico del sector en un rango de edad desde los 25 años hasta los 62 años, quienes son considerados como población económicamente activa.

Z = Nivel de Confianza.

P = Características de la personas que tienen interés

q = Características de las personas que no tiene interés

E = Máximo error permisible (Margen de error).

N = Tamaño de la Población.

n = Tamaño de la Muestra.

DATOS:

$$Z = 1.96 \text{ (95\%)}$$

$$p = 0.75$$

$$q = 0.25$$

$$E = 0.05$$

$$N = 17525$$

Cálculo de la Muestra

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{E^2 (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Una vez aplicada la formula el cálculo quedó así.

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.75 * 0.25 * 17525}{(0.05)^2 (17524) + (1.96)^2 * 0.75 * 0.25}$$

$$n = \frac{12623.2575}{43.81 + 0.7203}$$

**n = 283** que serán aplicadas a los comerciantes de los sectores de estudio



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS**



**DATOS TÉCNICOS:**

**EDAD:** \_\_\_\_\_

**GENERO:** MASCULINO ( ) FEMENINO ( )

**Objetivo:** Determinar cuan factible es la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes, en la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas.

**1) ¿Es socio de alguna entidad financiera?**

Si ( ) No ( )

**2) ¿A qué institución financiera pertenece?**

Banco ( ) Cooperativa ( ) Organización ( ) Cual \_\_\_\_\_

**3) ¿Qué tipo de servicios le ofrece la entidad financiera a la que Usted pertenece?**

Cuenta de ahorros ( ) Cuenta corriente ( ) Tarjeta de crédito ( ) Tarjeta de débito ( )

Crédito ( ) Plazo fijo ( ) Otro ( ) Cual \_\_\_\_\_

**4) ¿Con qué frecuencia acude a realizar transacciones en una entidad financiera?**

Cada día ( ) Cada semana ( ) Cada mes ( ) Cada año ( ) Otro ( )

**5) ¿Cuál es su promedio mensual de ahorro?**

De 1 a 50usd ( ) De 51 a 100usd ( ) De 101 a 150usd ( ) De 151 a 200usd ( )  
De 201 a 250 ( )

**6) ¿Actualmente necesita usted un crédito?**

Si ( ) No ( )

**7) ¿Cuál sería el monto crediticio que usted solicitaría?**

De 0 a 500usd ( ) de 501 a 1000usd ( ) de 1001 a 1500usd ( ) de 1501 a 2000usd ( ) de 2001 a 2500 Cuanto\_\_\_\_\_

**8) ¿Qué tiempo considera usted para cancelar el valor del crédito?**

6meses ( ) 12 meses ( ) 18meses ( ) 24 meses ( ) más tiempo ( ) cuanto \_\_\_\_\_

**9) ¿Para qué destinaria Usted el crédito?**

Consumo ( ) Vivienda ( ) Microempresa ( ) Comercio ( ) Agropecuario ( )  
Educación ( )

**10) ¿Cuál es la tasa de interés que estaría dispuesto a pagar si adquiere un crédito?**

11% - 14% ( ) 15% - 18% Otro ( ) Cual\_\_\_\_\_

**11) ¿Conoce usted o ha oído hablar de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de Los Andes y de los servicios que oferta?**

SI ( ) NO ( )

**12) ¿Qué tipo de servicios esperaba recibir usted de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de Los Andes?**

Ahorro a la vista ( ) Ahorro programado ( ) Inversiones ( ) Créditos ( ) Otro ( )

Cual\_\_\_\_\_

**13) ¿Está usted de acuerdo que se dé la apertura de una sucursal de la COAC Sol de Los Andes?**

SI ( ) NO ( )

**14) ¿Qué lugar considera conveniente para la apertura de la nueva sucursal de la COAC Sol de Los Andes?**

a) El mercado Montebello

b) El parque California

## 2.5.Tabulación, análisis e interpretación de los resultados de las encuestas aplicadas a los posibles socios del norte de la Ciudad de Guayaquil.

### 1. ¿Es socio de alguna entidad Financiera?

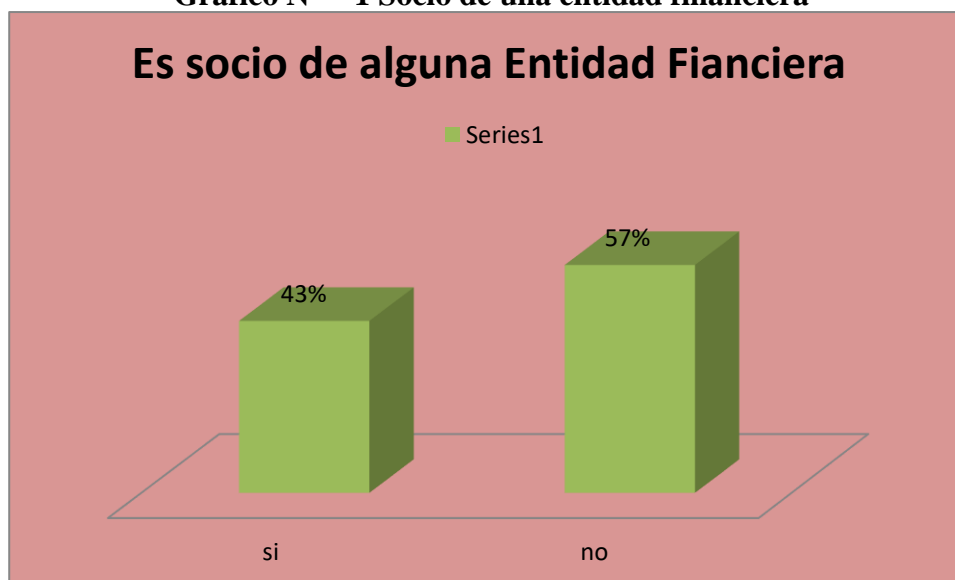
**Tabla N° 3 Socio de una entidad financiera**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	121	43%
No	162	57%
<b>TOTAL</b>	<b>283</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 1 Socio de una entidad financiera**



### **Análisis.**

Con el estudio realizado se ha determinado que un 43% de los encuestados ya cuentan con una entidad financiera que brindan sus servicios en beneficio de los mismos, y un 57% considerado como un porcentaje significativo no es socio de una institución financiera esto se debe al poco conocimiento del sistema financiero y a la informalidad de sus negocios, cabe recalcar que en los últimos meses las cooperativa de ahorro y crédito Makitakuk y Credi Unión cerraron sus puertas, es por ello que la demanda va a ir creciendo en los próximos meses.



## 2. ¿A qué institución financiera pertenece?

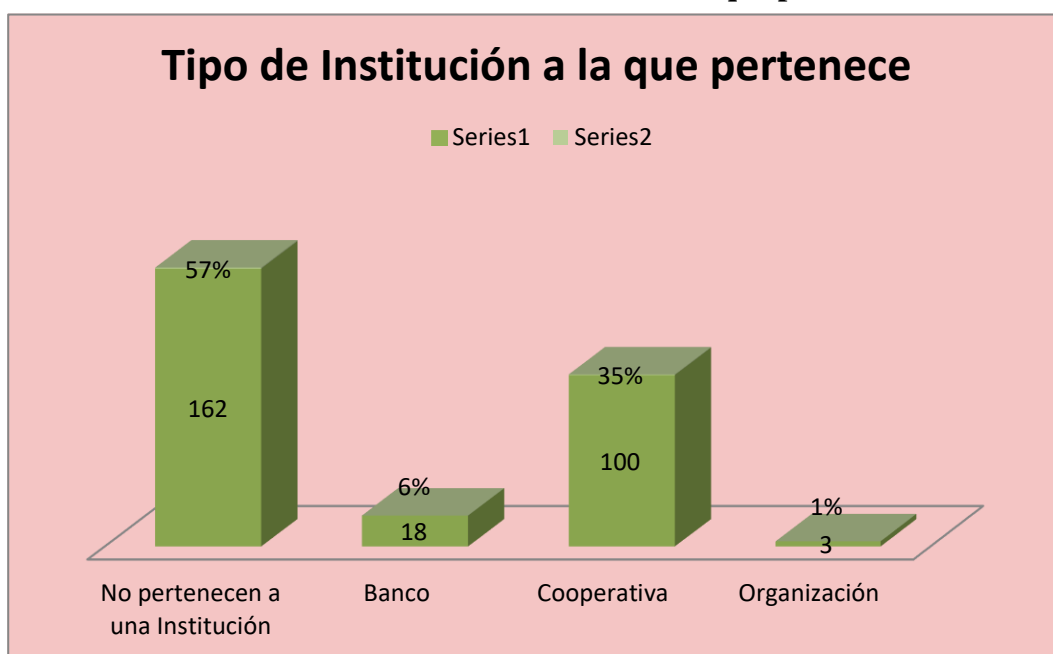
**Tabla N° 4 Institución financiera a la que pertenece.**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
No pertenecen a una Institución	162	57%
Banco	18	6%
Cooperativa	100	35%
Organización	3	1%
<b>TOTAL</b>	<b>283</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca.

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 2 Institución financiera a la que pertenece.**



### **Análisis:**

Como se puede observar el 35% de los comerciantes de los sectores de estudio prefieren recibir los servicios financieros de las cooperativas de Ahorro y Crédito, ya que estas tienen mayor facilidad en cuanto a los trámites respectivos que cada una solicita, un 6% se inclina por los servicios de los Bancos, esto se debe a que cuentan con mayor estabilidad económica y más experiencia en cuanto al desenvolvimiento del sistema financiero de la zona, así mismo el 1% restante aún está sujeto a los servicio de organizaciones comunitarias.

**Cual:**

Para realizar un análisis más profundo se ha identificado mediante la encuesta aplicada las principales entidades financieras que prestan sus servicios a la población de estudio:

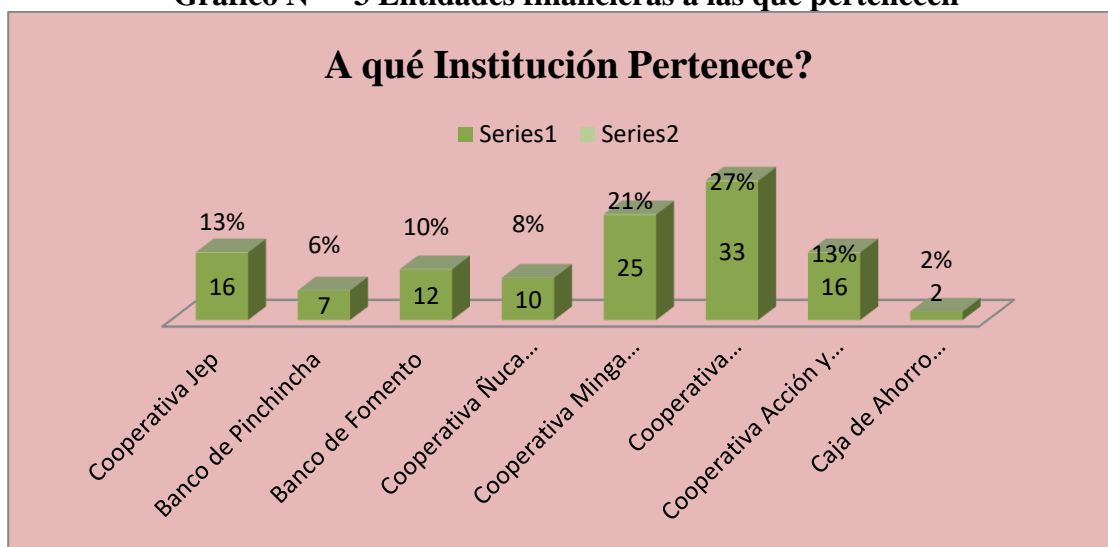
**Tabla N° 5 Entidades financieras a las que pertenecen**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Cooperativa Jep.	16	13%
Banco de Pichincha	7	6%
Banco de Fomento	12	10%
Cooperativa Ñuca Llacta ( Barrio la Florida)	10	8%
Cooperativa Minga Ltda.	25	21%
Cooperativa Fernando Daquilema.	33	27%
Cooperativa Acción y Desarrollo	16	13%
Caja de Ahorro comunitaria	2	2%
<b>Total</b>	<b>121</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca.

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 3 Entidades financieras a las que pertenecen**



**Análisis:**

Como se observa en el gráfico, según la información recopilada se puede determinar que la cooperativa Fernando Daquilema en la actualidad tiene un 27% de la aceptación, esto se debe a que ya es conocida en el mercado desde hace varios años, seguida de la cooperativa Minga Ltda., con un 21% la cual a pesar de no tener el mismo tiempo cuenta con una gran aceptación debido a la gran población de indígenas que habita en el sector.

### 3. ¿Qué tipo de servicios le ofrece la entidad financiera a la que usted pertenece?

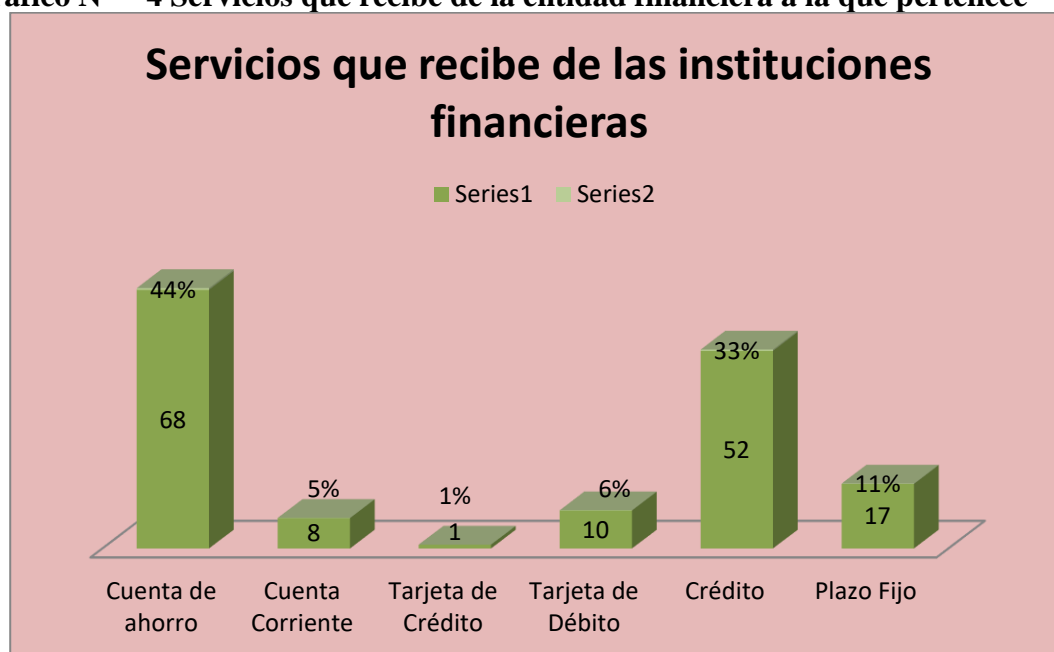
**Tabla N° 6 Servicios que recibe de la entidad financiera a la que pertenece**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Cuenta de ahorro	68	44%
Cuenta Corriente	8	5%
Tarjeta de Crédito	1	1%
Tarjeta de Débito	10	6%
Crédito	52	33%
Plazo Fijo	17	11%
<b>Total</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 4 Servicios que recibe de la entidad financiera a la que pertenece**



#### **Análisis:**

Según el estudio realizado los servicios financieros con mayor acogida fueron cuenta ahorros y crédito, esto se debe a que los comerciantes necesitan trabajar con estas instituciones para luego según su capacidad de ahorro obtener un crédito que les permita mantener su actividad económica y mejorar la dinámica local y familiar.

#### 4. ¿Con qué frecuencia acude a la entidad financiera?

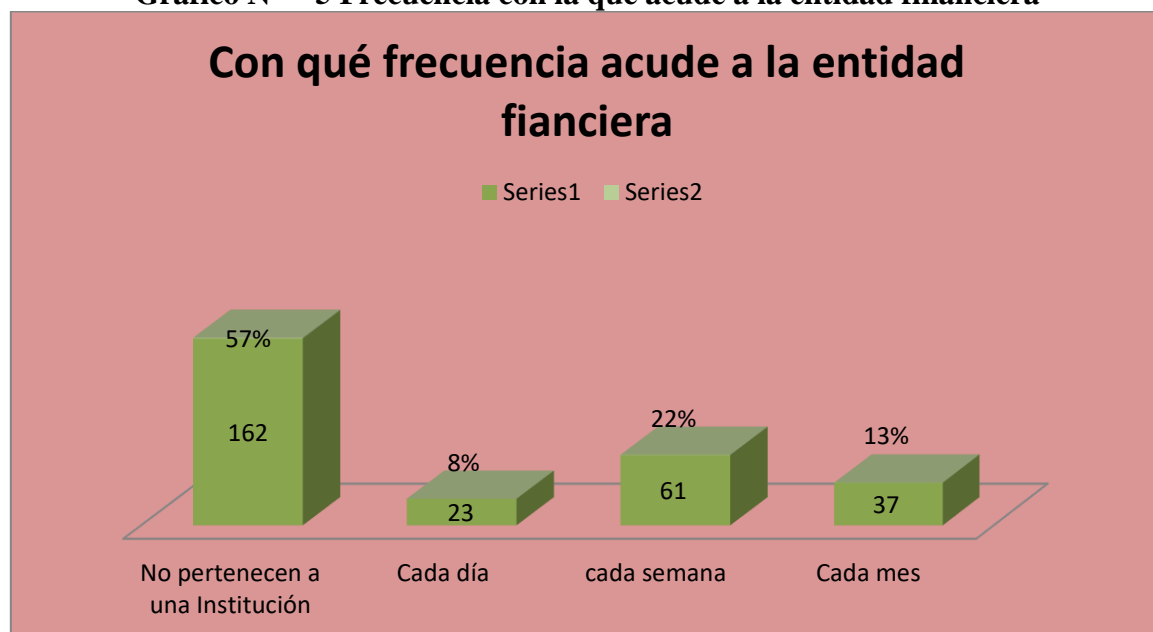
**Tabla N° 7 Frecuencia con la que acude a la entidad financiera**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
No pertenecen a una Institución	162	57%
Cada día	23	8%
cada semana	61	22%
Cada mes	37	13%
Cada año	0	0%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>283</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 5 Frecuencia con la que acude a la entidad financiera**



#### **Análisis:**

Se puede observar que el 22% de la población de estudio manifiesta que acude a las entidades financieras cada mes, esto se debe a que son pequeños comerciantes que necesitan generar ahorros para así poder darle movimiento a la actividad económica a la cual se dedican y a su vez poder obtener un crédito, un 13% acude cada mes esto se debe a la económica baja con la que cuenta la zona y un 21% cada día lo que nos demuestra que la población de estudio tiene gran interés en realizar ahorros.

## 5.- ¿Cuál es su promedio mensual de ahorro?

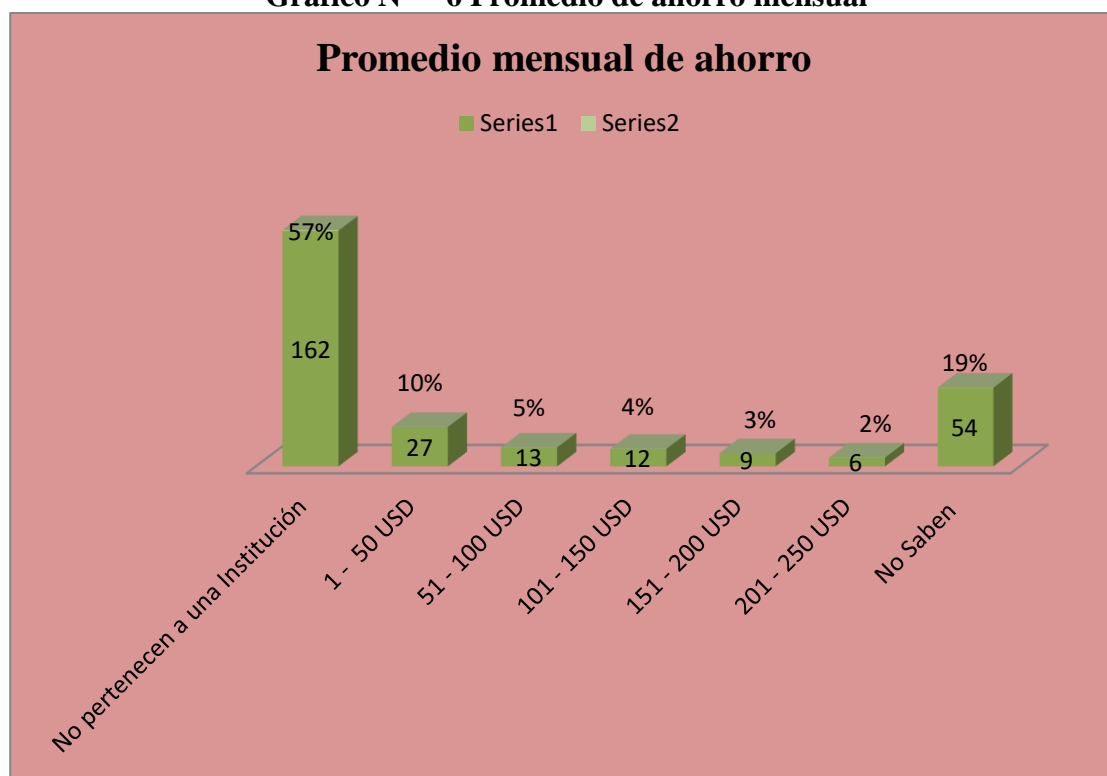
**Tabla N° 8 Promedio de ahorro mensual**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
No pertenecen a una Institución	162	57%
1 - 50 USD	27	10%
51 - 100 USD	13	5%
101 - 150 USD	12	4%
151 - 200 USD	9	3%
201 - 250 USD	6	2%
No Saben	54	19%
<b>TOTAL</b>	<b>283</b>	<b>43%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 6 Promedio de ahorro mensual**



### Análisis:

Un 19% de la población de estudio manifiesta que no tiene conocimiento de la cantidad aproximada de ahorro que tiene mensualmente, por otra parte un 10% manifiesta que su promedio de ahorro es de 0 a 50 dólares, esto se debe a la poca cultura de ahorro que posee la parroquia y la informalidad que actualmente se vive en la misma.

## 6.- ¿Necesita actualmente un crédito?

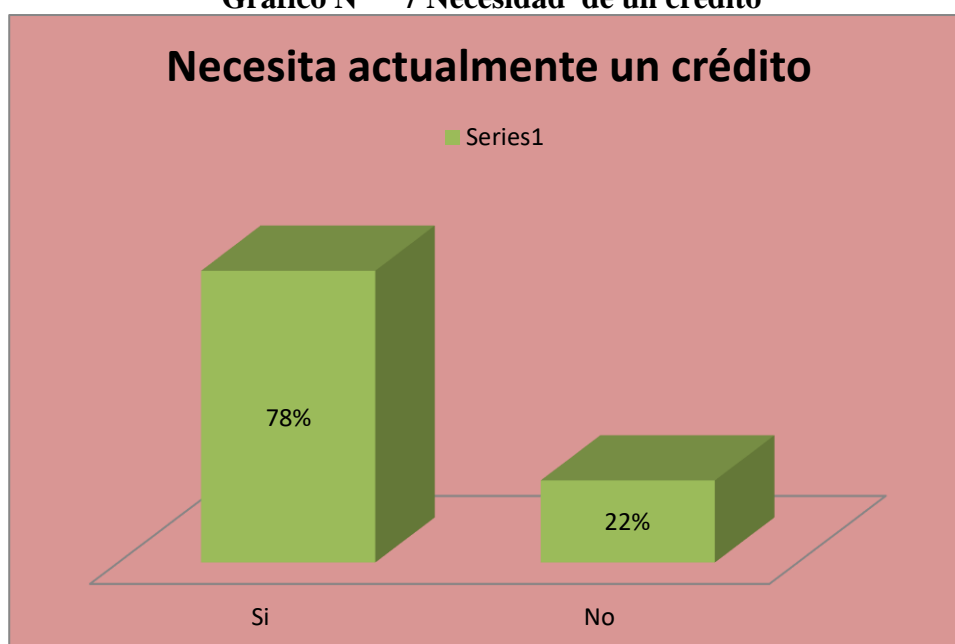
**Tabla N° 9 Necesidad de un crédito**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	221	78%
No	62	22%
<b>Total</b>	<b>283</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 7 Necesidad de un crédito**



### **Análisis:**

El 78% de la población investigada manifestó que necesitan un crédito otorgado por una institución financiera, ya que en la actualidad un gran porcentaje aún se encuentra sometido bajo la modalidad de los famosos chulqueros, esto ocurre más en los comerciantes informales los mismos que no cuentan con la información necesaria por otra parte el 22% no necesita de un crédito por el momento.

## 7.- ¿Cuál sería el monto crediticio que usted solicitaría?

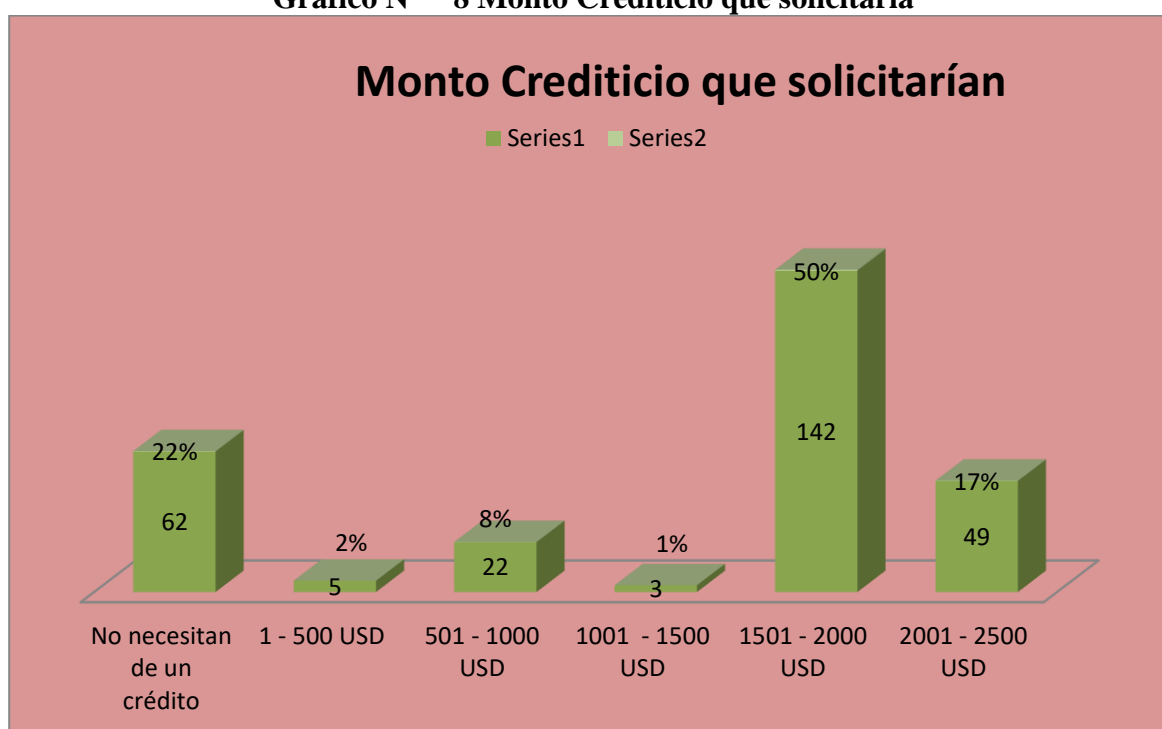
**Tabla N° 10 Monto Crediticio que solicitaría**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
No necesitan de un crédito	62	22%
1 - 500 USD	5	2%
501 - 1000 USD	22	8%
1001 - 1500 USD	3	1%
1501 - 2000 USD	142	50%
2001 – 2500 USD	49	17%
<b>TOTAL</b>	<b>283</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 8 Monto Crediticio que solicitaría**



### **Análisis:**

El 50% de la población manifestó que necesita entre \$1501 a \$2000 para incrementar los productos que comercializan, seguida de un 17% que requieren de \$2001 a más, así mismo hubieron encuestados que manifestaron que no requieren de mucho dinero para emprender un negocio que les permita obtener un porcentaje de ganancia.

## 8.- ¿A qué tiempo le gustaría cancelar su crédito?

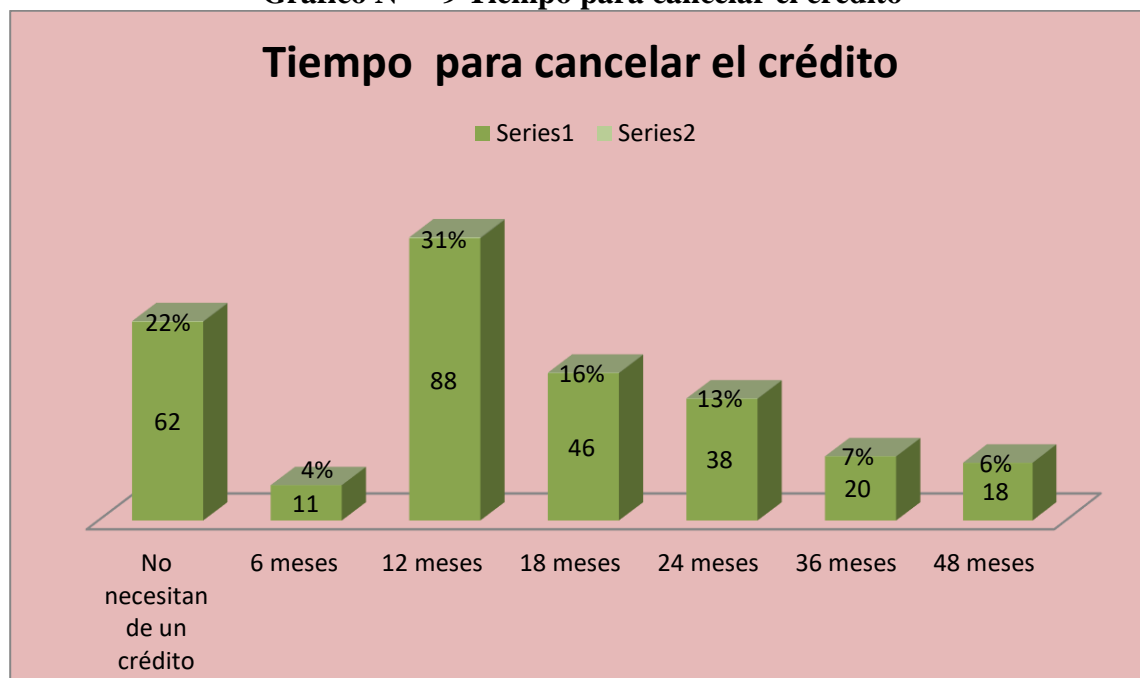
**Tabla N° 11 Tiempo para cancelar el crédito**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
No necesitan de un crédito	62	22%
6 meses	11	4%
12 meses	88	31%
18 meses	46	16%
24 meses	38	13%
36 meses	20	7%
48 meses	18	6%
<b>TOTAL</b>	<b>283</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 9 Tiempo para cancelar el crédito**



### **Análisis:**

Un 31% de las personas que solicitarían un crédito manifiestan que el tiempo adecuado para cancelarlo es 12 meses, seguido del 16% que requiere de 18 meses para terminar los pagos y un 13% que sugiere los 24 meses plazos, también podemos observar porcentajes minoritarios que representan la opinión de 6, 36 y 48 meses que van de acuerdo a la cantidad solicitada del crédito.



## 9.- ¿Para qué destinaría usted el crédito?

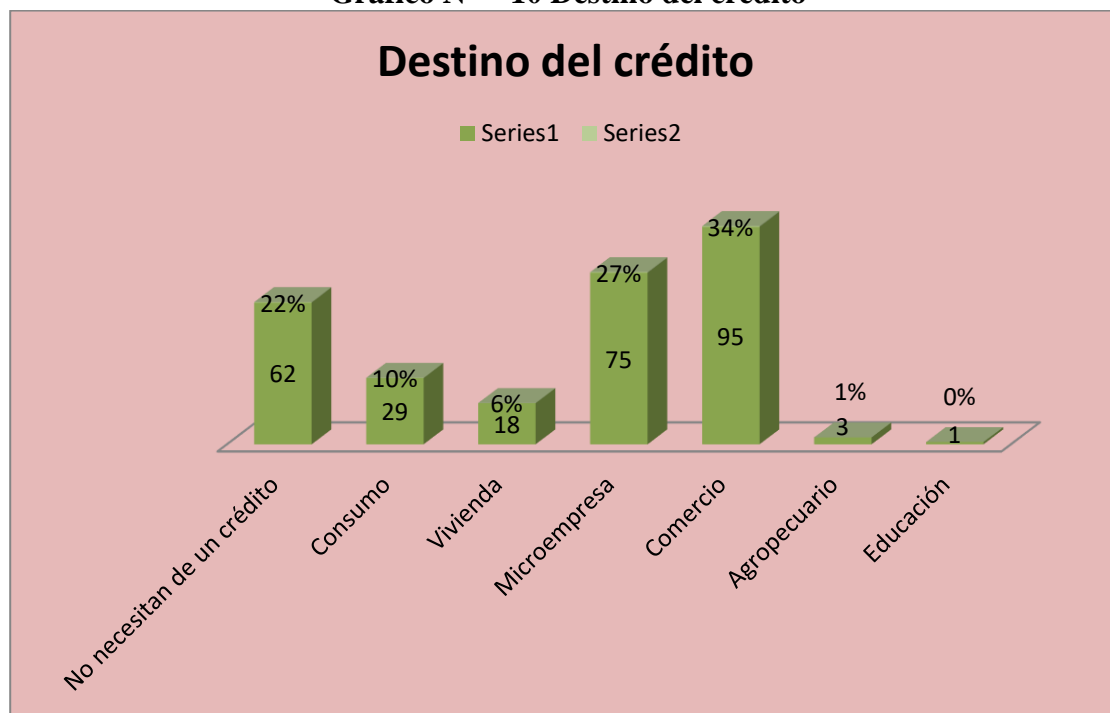
**Tabla N° 12 Destino del crédito**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
No necesitan de un crédito	62	22%
Consumo	29	10%
Vivienda	18	6%
Microempresa	75	27%
Comercio	95	34%
Agropecuaria	3	1%
Educación	1	0%
<b>TOTAL</b>	<b>283</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

Autor: Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 10 Destino del crédito**



### Análisis:

Un 34% de las personas que solicitarían un crédito manifiestan que el dinero recibido lo destinarían al comercio, seguido del 27% que lo destinaría a la microempresa, considerando también el porcentaje del 6% y 10% que los destinarían a vivienda y consumo respectivamente y los porcentajes minoritarios a otras actividades, estos resultados demuestran algo positivo ya que si el dinero lo invierten en el comercio esto generará una estabilidad económica tanto en la zona de estudio como un cambio positivo a la economía de los hogares de la población investigada.

**10.- ¿Cuál es la tasa de interés que estaría dispuesto a pagar si adquiere el crédito?**

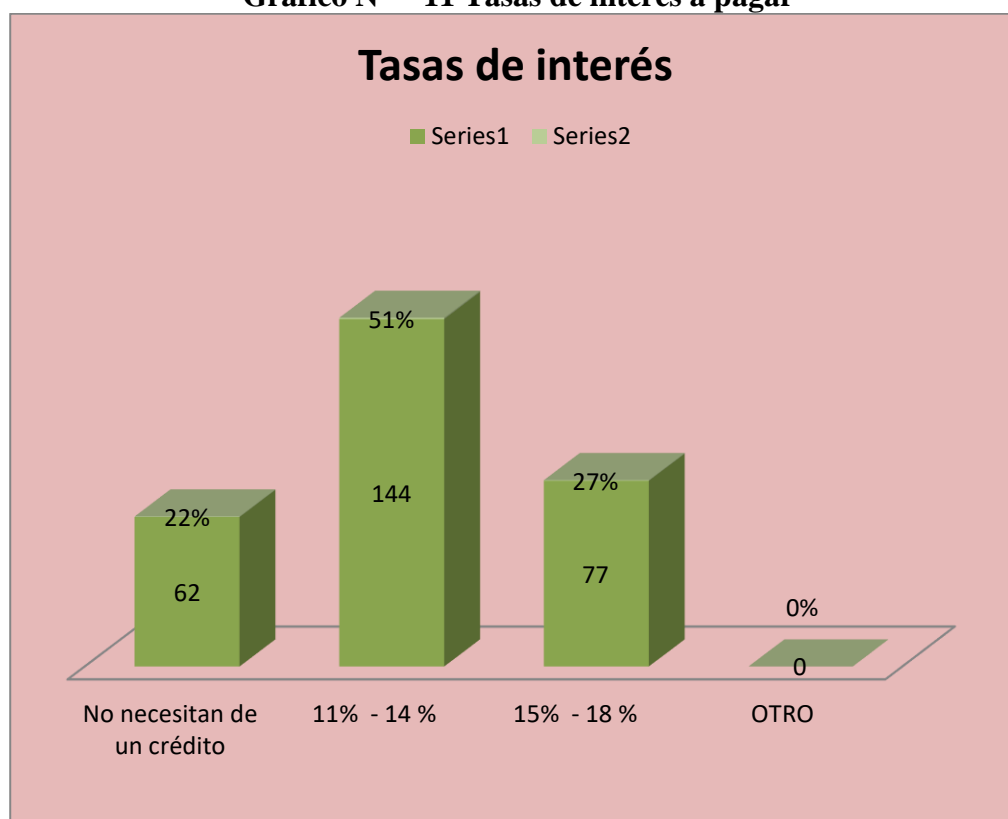
**Tabla N° 13 Tasas de interés a pagar**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
No necesitan de un crédito	62	22%
11% - 14 %	144	51%
15% - 18 %	77	27%
OTRO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>283</b>	<b>78%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 11 Tasas de interés a pagar**



**Análisis:**

Un 51% de las personas que solicitarían un crédito manifestaron que la tasa de interés promedio se encuentra entre el 11% y el 14%, y un 27% manifestó que están de acuerdo con las tasas entre un 15% - 18% lo cual nos permite determinar que estamos dentro de lo que solicitan los futuros socios

**11.- ¿Ha escuchado hablar de la COAC Sol de los Andes y de los servicios que oferta?**

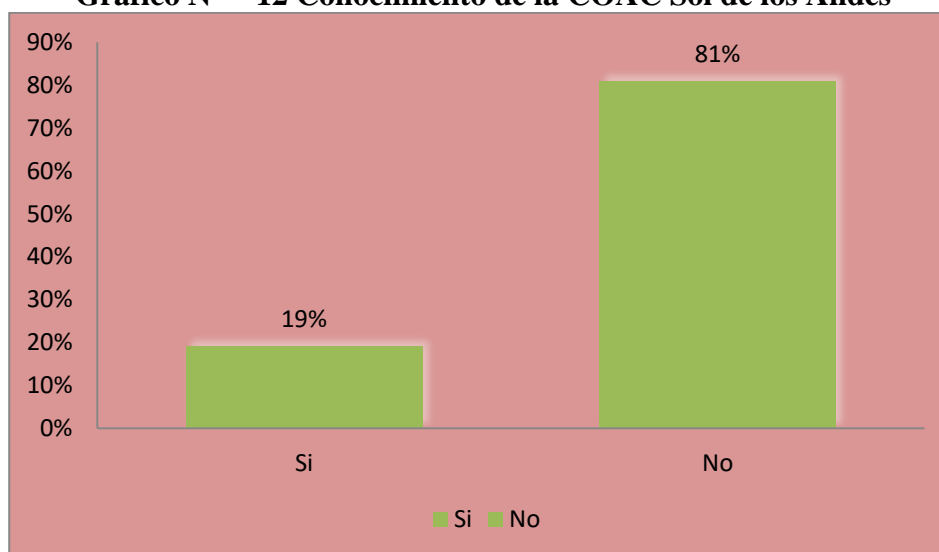
**Tabla N° 14 Conocimiento de la COAC Sol de los Andes**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	54	19%
No	229	81%
<b>TOTAL</b>	<b>283</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 12 Conocimiento de la COAC Sol de los Andes**



**Análisis:**

El 81% de la población investigada comenta que no tiene conocimiento de la Cooperativa ni de los productos y servicios que oferta, pero que se encuentran interesados en conocer y recibir sus servicios, un 19% si tiene conocimiento debido a que en el sector de Montebello existe una población significativa de indígenas que comercializan los productos de sierra desde la ciudad de Riobamba a Guayaquil y viceversa, los mismos que saben y están de acuerdo que otra cooperativa oferte servicios financieros que les permita mejorar su estabilidad económica.

**12.- ¿Qué tipo de servicio esperaba recibir de la Cooperativa Sol de los Andes Ltda.?**

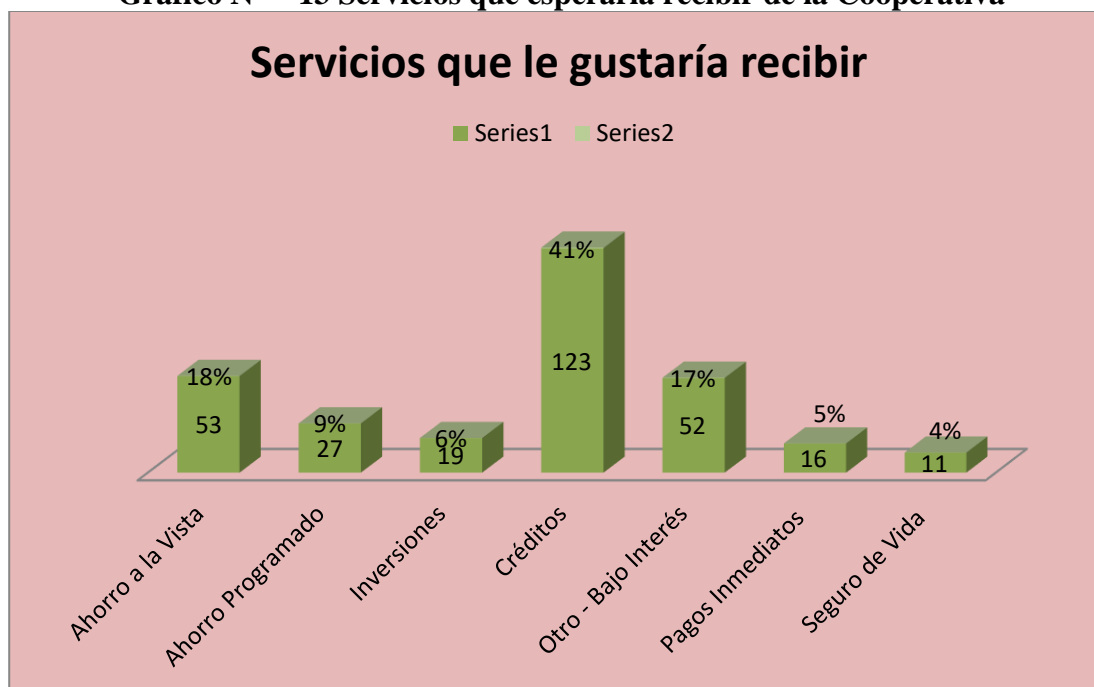
**Tabla N° 15 Servicios que esperaba recibir de la Cooperativa**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Ahorro a la Vista	53	18%
Ahorro Programado	27	9%
Inversiones	19	6%
Créditos	123	41%
Otro - Bajo Interés	52	17%
Pagos Inmediatos	16	5%
Seguro de Vida	11	4%
<b>Total</b>	<b>301</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 13 Servicios que esperaba recibir de la Cooperativa**



**Análisis:**

Según la información recopilada se puede decir que un 41% de la población investigada espera recibir de la Cooperativa Sol de los Andes créditos que vayan en beneficio de su actividad económica, seguido del 18% que aspira la apertura de cuentas de ahorro, un 9% sugiere obtener ahorros programados y los porcentajes inferiores aspira encontrar otros

tipos de servicios como: inversiones, plazo fijo, seguro de vida, créditos a bajo interés, y pagos inmediatos.

**13.- ¿Está usted de acuerdo que se dé la apertura de una sucursal de la Cooperativa Sol de los Andes Ltda. ?**

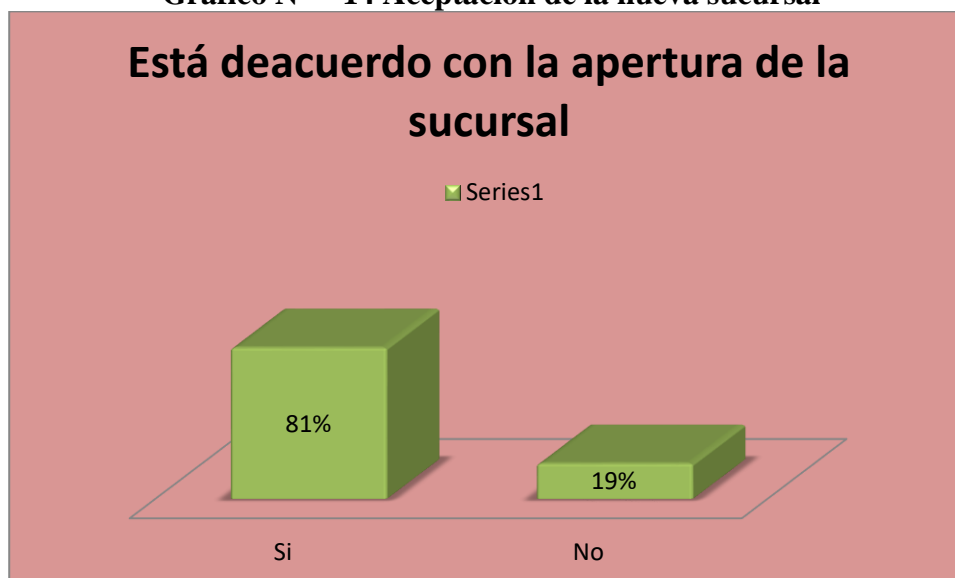
**Tabla N° 16 Aceptación de la nueva sucursal**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	229	81%
No	54	19%
<b>Total</b>	<b>283</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 14 Aceptación de la nueva sucursal**



**Análisis:**

Como podemos observar el 81% de la población investigada está de acuerdo con la apertura de la nueva sucursal de la COAC Sol de los Andes y un 19% no se encuentra de acuerdo, esto se debe al poco conocimiento que brinda el sistema financiero supervisado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, sin embargo esto se presenta como un reto para llegar a los futuros socios.

**14) ¿Qué lugar considera conveniente para la apertura de la nueva sucursal de la COAC Sol de Los Andes?**

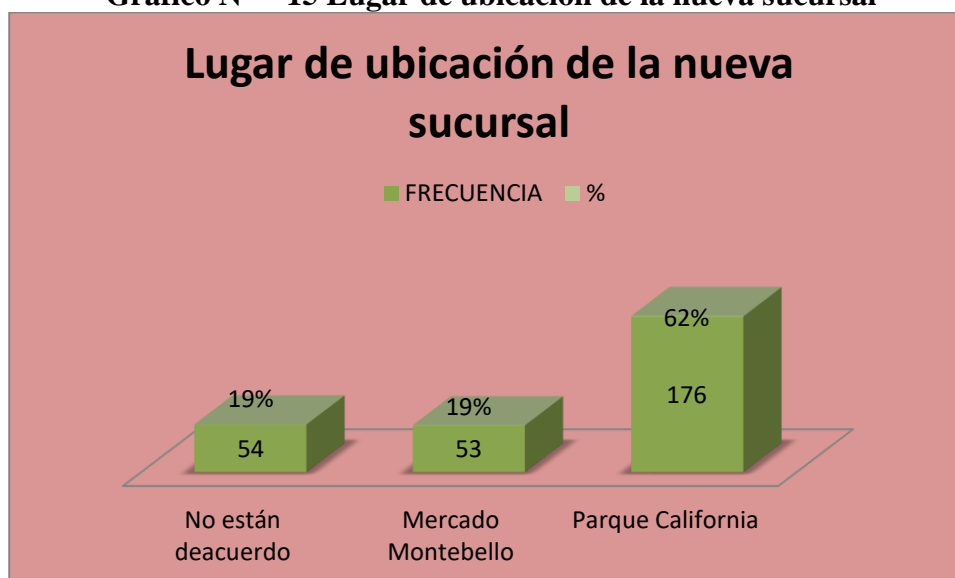
**Tabla N° 17 Lugar de ubicación de la nueva sucursal**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
No están de acuerdo	54	19%
Mercado Montebello	53	19%
Parque California	176	62%
<b>Total</b>	<b>283</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado realizado a los sectores Montebello y Peca

**Autor:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

**Gráfico N° 15 Lugar de ubicación de la nueva sucursal**



Como se puede observar en la gráfica un 62% de las personas que están de acuerdo con la apertura de la nueva sucursal consideran que el lugar adecuado es el parque california ya que es considerado como la zona bancaria de la parroquia, una de las opiniones que resaltaron los comerciantes fue que es el lugar más adecuado ya que a su alrededor se desenvuelve a diario el comercio y para ellos sería algo ventajoso ya que están muy cerca para realizar sus depósitos o retiros cuando ellos lo necesiten.

## 2.6. Análisis de la demanda

El análisis de la demanda corresponde a identificar a los consumidores de los productos o servicios que brinda la cooperativa Sol de los Andes, esto significa cuantificar el número de clientes que demandan servicios financieros los mismos que serán cubiertos por la institución financiera mencionada; a continuación se identificará la demanda histórica para luego identificar la demanda actual

**Tabla N° 18 Demanda histórica**

Año	Demanda histórica
2010	8973
2011	11216
2012	14020
2013	17525

**Fuente:** Investigación de Campo

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo.

La demanda histórica proviene de la población de los últimos cuatro años la cual se identificó en la tabla n° 1 para el cálculo de la muestra.

### 2.6.1. Demanda actual.

Definimos como demanda actual al total de los comerciantes informales que se encuentran en las zonas de estudio, es así que la demanda potencial actual es de **17525** comerciantes que se encuentran a los alrededores de los sectores de Montebello y Peca.

**Tabla N° 19 Demanda actual**

Año	Demanda actual
2013	17525

**Fuente:** Investigación de Campo

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo

### 2.6.2. Demanda potencial posible.

Para calcular la demanda potencial se tomó en consideración la investigación de campo la cual demuestra en la pregunta 1 que el 57% de nuestros encuestados aún no forman parte de una institución financiera, a los que consideramos como demanda potencial posible.

**Tabla N° 20 Demanda Potencial Posible**

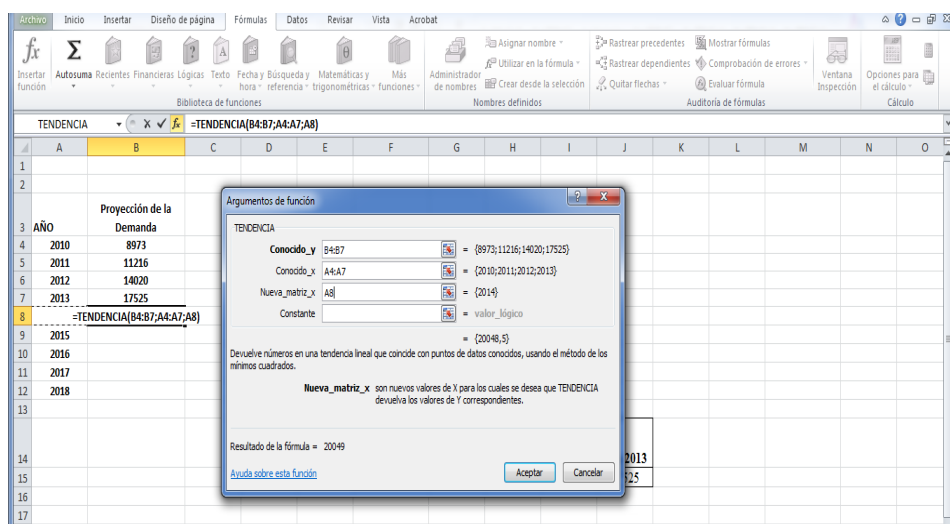
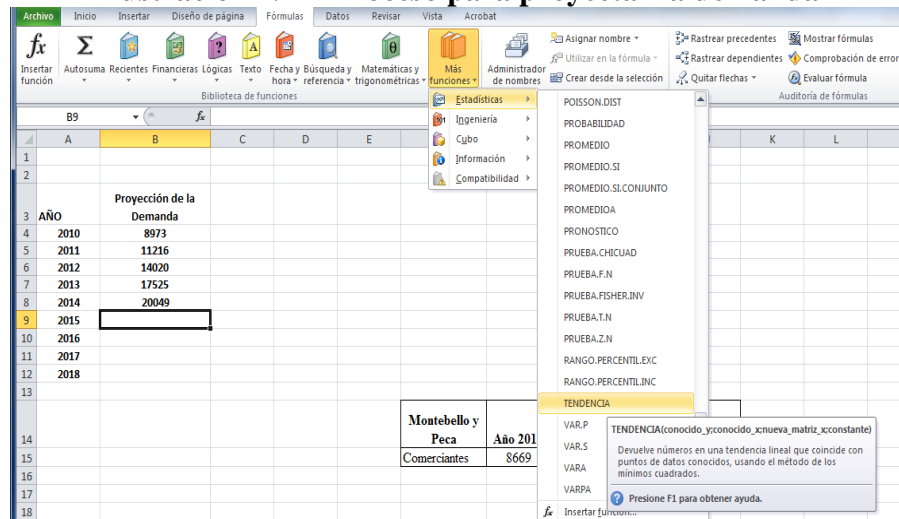
Año	Demanda Potencial
2013	9989

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo

### 2.6.3. Proyección de la demanda

Para realizar la proyección de la demanda de nuestro estudio hemos considerado los datos históricos de la población, así mismo para el cálculo se ha aplicado la herramienta de Excel - fórmulas estadísticas – Tendencia, quedando el cálculo de la siguiente manera.

**Ilustración N° 1 Proceso para proyectar la demanda**



Como se puede observar en las ilustraciones la proyección se la realizó con la herramienta de Excel, la misma que nos permitió obtener datos más precisos.



**Tabla N° 21 Proyección de la demanda**

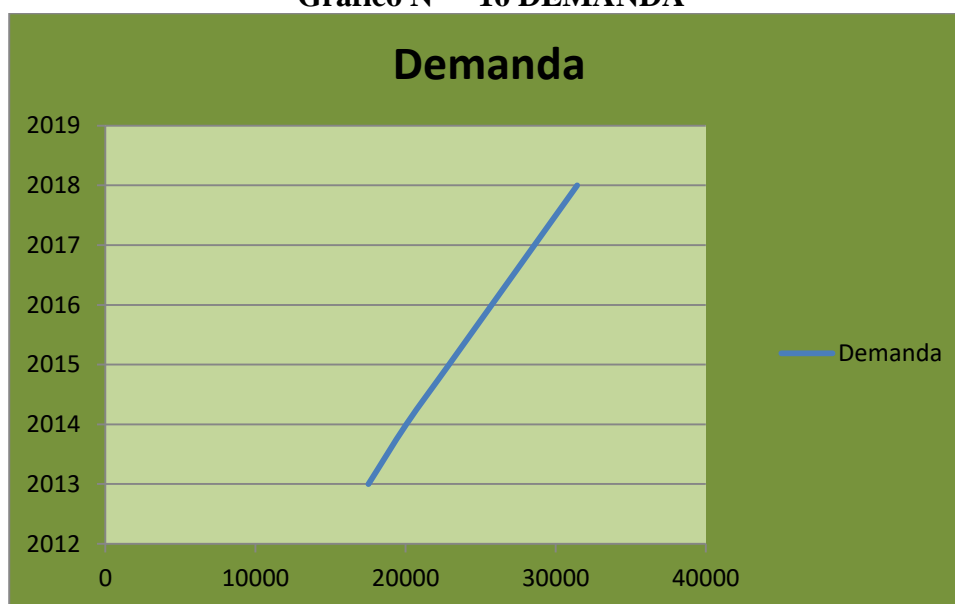
AÑO	Proyección de la Demanda
2014	20049
2015	22895
2016	25741
2017	28587
2018	31433

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo.

Como se puede observar para el año 2014 existirán 20049 personas que demandarán de servicios financieros con un crecimiento significativo para el año 2018 de 31433 personas.

**Gráfico N° 16 DEMANDA**



**Fuente:** Investigación de Campo.

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo.

En el presente gráfico se puede visualizar como la demanda a medida que transcurren los años va aumentando esto se debe al crecimiento poblacional que existe en la zona de estudio.

## 2.7. Análisis de la oferta

Para el análisis de nuestra oferta se ha considerado a las 3 cooperativas principales que ofertan productos y servicios que van acorde a lo propuesto por la COAC Sol de los Andes, de acuerdo a nuestro estudio de mercado estas se ven reflejadas en la pregunta número 2, las mismas que son: Fernando Daquilema Ltda., Acción y Desarrollo Ltda., y Minga Ltda., estas cooperativas son reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

**Tabla N° 22 Oferta histórica**

Cooperativa de Ahorro y Crédito	AÑO 2011	Año 2012	Año 2013
<b>Fernando Daquilema Ltda.</b>	3542	4571	5485
<b>Acción y Desarrollo Ltda.</b>	0	750	1120
<b>Minga Ltda.</b>	150	1598	2500
<b>Total</b>	<b>3692</b>	<b>6919</b>	<b>9105</b>

Fuente: Investigación de Campo.

Autora: Ma. Gabriela Barrionuevo

La oferta histórica proviene de cantidad de clientes que la competencia ha tenido durante sus últimos tres años, se ha considerado solo los tres últimos años ya que en años anteriores solo a COAC Fernando Daquilema ofertaba sus productos.

### 2.7.1. Identificación de la oferta actual.

Para identificar la oferta actual se consideró la cartera de clientes con la que en la actualidad cuenta nuestra competencia.

Cabe recalcar que en se consideró únicamente a estas cooperativas como la competencia , en el Sector también se encuentra la COAC JEP, pero esta es regulada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, por ende sus productos y servicios son diferentes y orientados a otros sectores de la actividad económica de la zona de estudio.

**Tabla N° 23 Cartera de clientes competencia**

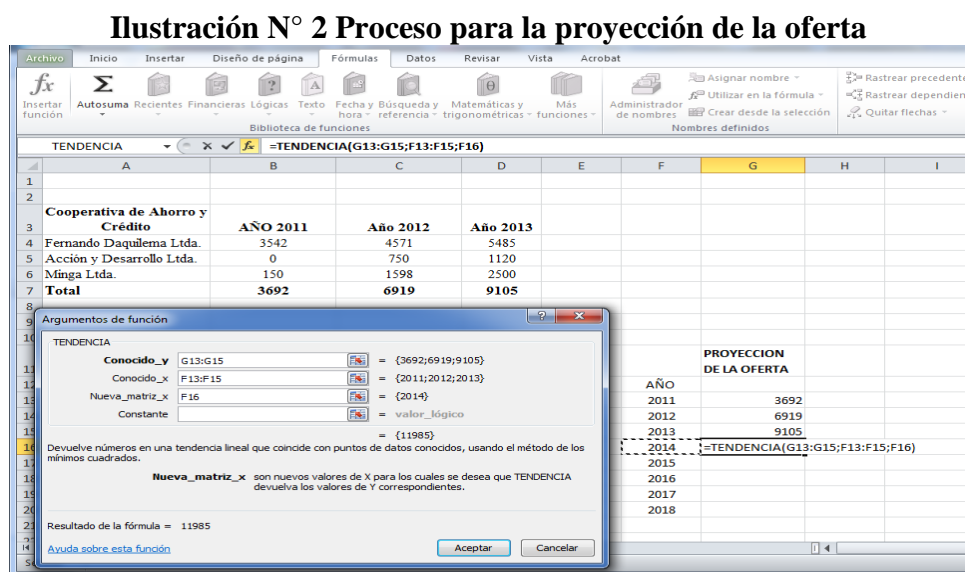
Cooperativa de Ahorro y Crédito	Año 2013
<b>Fernando Daquilema Ltda.</b>	5485
<b>Acción y Desarrollo Ltda.</b>	1120
<b>Minga Ltda.</b>	2500
<b>Total</b>	<b>9105</b>

Autora: Ma. Gabriela Barrionuevo

Es así que podemos decir que en el año 2013, **9105** personas de la población de estudio forman parte de la competencia, a esta la vamos a considerar como nuestra oferta actual.

### 2.7.2. Proyección de la oferta y demanda insatisfecha.

Para la proyección de la oferta se ha considerado los datos históricos recopilados mediante la entrevista y observación directa realizada a la competencia; A continuación se presenta el gráfico de cómo realizar la proyección:



Al igual que la proyección de la demanda se ha utilizado el mismo proceso para la proyección de la oferta el mismo que nos ha permitido obtener datos más precisos sobre la proyección.

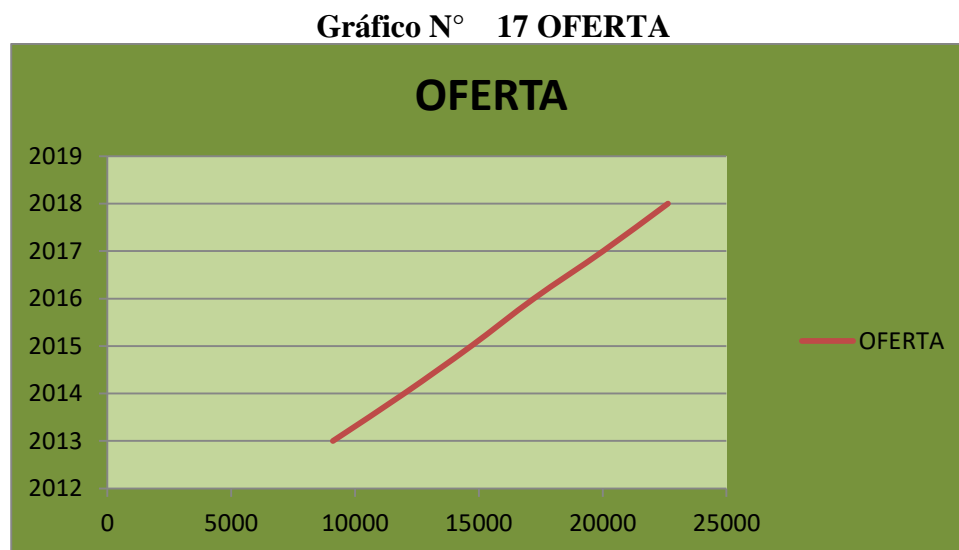
**Tabla N° 24 Proyección de la oferta**

AÑO	Proyección de la Oferta
2014	11985
2015	14692
2016	17225
2017	20018
2018	22638

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo.

Como podemos ver para el 2014 existirá una oferta de **11985** clientes.



**Fuente:** Investigación de Campo.  
**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo.

Una vez determinada la proyección tanto de la demanda como de la oferta para los 5 años posteriores procedemos a la identificación de la demanda insatisfecha, quedando la confrontación de esta manera.

**Tabla N° 25 Confrontación de la oferta y la demanda**

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
2014	20049	11985	8064
2015	22895	14692	8204
2016	25741	17225	8517
2017	28587	20018	8569
2018	31433	22638	8796

**Fuente:** Investigación de Campo.  
**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo.

Se puede observar en la presente tabla existe una demanda insatisfecha favorable para los siguientes años la cual se detalla a continuación:

**Tabla N° 26 Demanda insatisfecha**

Años	Demanda Insatisfecha
2014	8064
2015	8204
2016	8517
2017	8569
2018	8796

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo.

**Gráfico N° 18 Oferta y Demanda**



Con el análisis de las variables más importantes del estudio de mercado como es la demanda y la oferta en el presente gráfico se puede observar que existe suficiente población que a futuro accedería a servicios financieros.

### **2.7.3. Captación de clientes.**

Según la experiencia que la cooperativa ha obtenido en la creación de las sucursales pasada se ha podido determinar que para el año 2014 la captación de clientes será en un 10% de la demanda insatisfecha, considerando que esto puede variar de acuerdo al plan de Marketing que se aplique.

**Tabla N° 27 Captación de clientes**

Año	Captación de Clientes
2014	806
2015	820
2016	852
2017	857
2018	880

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo.

## 2.8. Marketing mix.

El marketing mix o mezcla de mercadotecnia es un concepto que se utiliza para nombrar al conjunto de herramientas y variables que tiene el responsable de marketing de una organización para cumplir con los objetivos de la entidad, el marketing mix está compuesto por la totalidad de las estrategias de marketing que apuntan a trabajar con los cinco elementos conocidos como las Cinco P las cuales son: Producto, Precio, Plaza, Promoción (Publicidad) y Posicionamiento.

### 2.8.1. Productos de la COAC Sol de los Andes.

La entidad financiera proporciona una diversidad de servicio de calidad, los cuales son utilizados diariamente, además están acorde a las necesidades y exigencias de los socios y posibles clientes.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes., nació como una alternativa diferente y los servicios que presta son los siguientes:

#### 2.8.1.1. Productos de captación.

- **Ahorros a la vista**

El socio tiene la oportunidad de depositar y retirar sus ahorros en el momento que así le convenga, disponibilidad inmediata de sus ahorros, a diferencia de la caja de ahorro o plazo fijo, sus depósitos gana un interés hasta el 5% en 30 días.

- **Depósitos a plazo fijo**

Por lo general se recibe para más de 30 días, el interés es más alto que en el ahorro fluctúa entre el 8% al 11% anual y está en función de monto y plazo, el interés se paga al mes vencido o total del vencimiento del plazo.

**Tabla N° 28 Tasa de interés**

Tasas de Interés		
Plazo en Días	% Interés en el mercado	COAC SOL DE LOS ANDES % INTERES
30	3%	5%
90	4.80%	8%
180	5.50%	9%
365	6,60%	11%

**Fuente:** Departamento de Crédito de la COAC Sol de los Andes.

- **Ahorro programado**

Son pequeños depósitos diarios, semanales, quincenales o mensuales para más de un año, los mismos que ganan un interés del 7 al 10% anual capitalizable mensualmente, Es una cuenta de ahorros diseñada especialmente para incentivar la cultura del ahorro con intereses preferenciales.

Así mismo la Cooperativa sol de los Andes oferta productos otros de captación que van acorde con la necesidad de sus futuros clientes entre ellos tenemos:

- Ahorro Estudiantil.
- Ahorro Iglesia
- Mi Ahorro
- Ahorro Samaritano.

#### **2.8.1.2.Productos de colocación**

Para obtener un crédito el socio debe tener un encaje, es decir una cuarta parte del valor del crédito, debe estar depositado en ahorros, si un socio no tiene para el encaje en el caso recurrente en las personas de escasos recursos económicos, la cooperativa le incrementa el préstamo, le descuenta para el encaje y le entrega la diferencia.

La Cooperativa Sol de los Andes cuenta con varios productos de colocación entre ellos tenemos los más destacados que son:

- **Microcrédito**

Este crédito va dirigido para pequeños grupos que tengan la necesidad de emprender en algún negocio que valla en beneficio de la economía del país, el encaje es de 10 \* 1, y el monto esta entre los 100 a los 2000 dólares a un plazo de 12 meses y con una tasa de interés del 18%.

- **Crédito comercial.**

Este crédito está dirigido a los grandes comerciantes de las ciudades que cuentan con una gran capacidad de pago, el monto que se puede solicitar esta desde los 15000 dólares en adelante a un plazo de 24 meses y a una tasa de interés del 15%.

- **Crédito express**

El crédito express o más conocido como emergente va dirigido a todos nuestros clientes que por cosas de la vida necesitan de dinero para cubrir sus emergencias económicas, va desde los 100 a 2000 dólares y su plazo máximo de pago es 2 meses según el monto, a una tasa de interés del 21%, se lo puede ir cancelando de manera diaria, semanal, o quincenal.

A demás de los créditos anteriores la Cooperativa Sol de los Andes cuenta con los siguientes créditos:

**Tabla N° 29 Oferta crediticia**

<b>Oferta Crediticia</b>			
<b>Crédito</b>	<b>Monto</b>	<b>Tasa</b>	<b>Tiempo</b>
<b>Agrario</b>	desde 100 - 2000 USD	18%	6 MESES
<b>Estudiantil</b>	desde 100 - 300 USD	18%	6 meses
<b>Artisanal</b>	desde 100 - 1000 USD	18%	8 meses
<b>Grupal</b>	1000 por persona	18%	12 meses

**Fuente:** Departamento de Crédito de la COAC Sol de los Andes

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano

### **2.8.2. Otros servicios adicionales.**

- Recaudación de ahorros y pagos de obligaciones
- Pago de bonos de Desarrollo Humano,
- Remesas,
- Pagos de servicios básicos (luz, agua, teléfono),
- Pago a los jubilados,
- Matriculación vehicular,
- Pagos de Soat,
- pagos de impuestos (S.R.I), entre otros.

### **2.9. Precio**

Al momento de analizar el precio se tomó en consideración las tasas de interés con las que trabajan las 3 cooperativas que prestan servicios en la zona de estudio, para así poder realizar el análisis de las tasas que brinda la cooperativa Sol de los Andes a sus futuros socios, cabe recalcar que las entidades investigadas no nos proporcionaron la información



necesaria, sin embargo mediante entrevistas a sus socios pudimos determinar las tasas exactas del Microcrédito y de las inversiones de plazo fijo que son las más requeridas por los socios.

### 2.9.1. Comparación de tasas para inversiones de plazo fijo

**Tabla N° 30 Tasas para inversiones de plazo fijo**

<b>Productos y Servicios Financieros</b>	<b>Minga Ltda.</b>	<b>Acción y Desarrollo</b>	<b>Daquilema</b>	<b>Sol de los Andes Ltda.</b>
<b>Ahorro Plazo Fijo</b>	8 - 11%	8 - 11%	8 - 11%	8 - 11%

**Fuente:** Departamento de Crédito de la COAC Sol de los Andes

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

Como podemos observar la tasa de inversiones de las cooperativas de competencia se asemejan, esto se debe a los estudios que han realizado y el plan estratégico de captación de clientes que tienen, la tasa aumenta mientras más tiempo tenga fijo su dinero.

### 2.9.2. Comparación de tasas de crédito.

**Tabla N° 31 TASAS DE CRÉDITOS**

<b>Productos y Servicios Financieros</b>	<b>Minga Ltda.</b>	<b>Acción y Desarrollo</b>	<b>Daquilema</b>	<b>Sol de los Andes Ltda.</b>
<b>Microcrédito</b>	18%	18%	20%	18%
<b>Crédito de Consumo</b>	18%	18%	20%	18%
<b>Crédito Especial</b>	24%	0	25%	21%

**Fuente:** Investigación de Campo y entrevista en la cooperativas de competencia

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

Como podemos observar la cooperativa de ahorro y crédito Fernando Daquilema tiene los porcentajes más altos del mercado, sin embargo es la que en la actualidad tiene mayor acogida gracias a su gran prestigio y posicionamiento en el mercado financiero de la zona.

Las otras dos cooperativas se encuentran en porcentajes similares, sin embargo el crédito especial con el que cuentan (credixpress) mantiene una tasa mayor a la de la cooperativa en estudio, esto quiere decir que los precios que mantiene la cooperativa sol de los Andes son aceptables para entrar en el mercado guayaquileño.

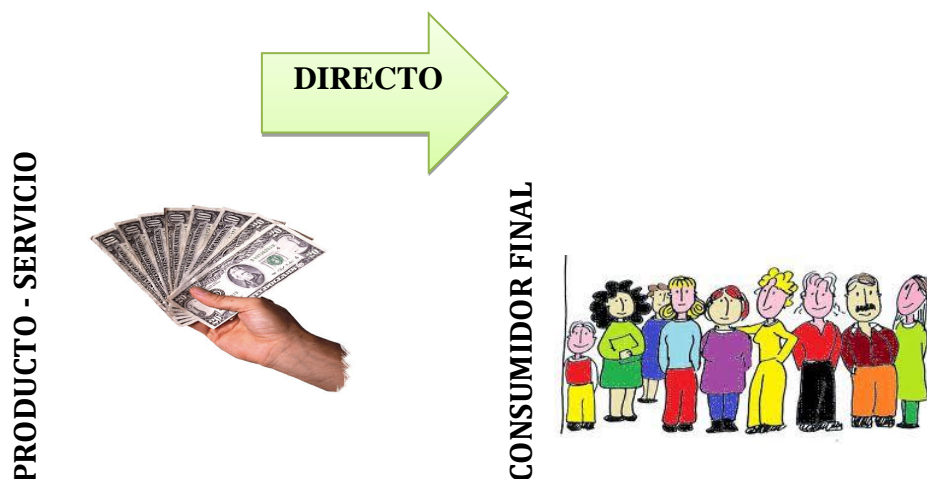
## 2.10. Plaza (Canal de distribución).

Se ha determinado que el canal de distribución sea directo, es decir los clientes deben llegar a la Cooperativa para poder realizar la apertura de las cuentas y ofrecerle nuestros créditos dando a conocer que se hará énfasis en lo referente a los productos financieros de ahorro y crédito en la línea de microcrédito minorista, nombres de productos y formas de pago.

El canal de comercialización es el de productor – usuario, debido a que la institución por su naturaleza no admite intermediarios.

De esta forma vamos a dar una relación directa entre el socio y la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes Ltda., a través de los funcionarios de la misma.

**Ilustración N° 3 Canal de distribución**



## 2.11. Publicidad y promoción

### 2.11.1. Publicidad.

El objetivo principal de la publicidad son los resultados positivos en ventas. En el caso de la Cooperativa Sol de los Andes buscamos, mayor depósito, mayor crédito, menor mora, etc.

Adicionalmente, la publicidad tiene la virtud de poder comunicar, todo lo que nosotros queramos que sepan nuestros socios o clientes potenciales, nos ayuda a posicionarnos en el mercado, a recordar nuestra marca, modificar y reforzar actitudes.

Nuestra publicidad será: Original, creíble, atractiva, realista competitiva de una forma clara, y concisa, utilizando imágenes que proyecten seguridad, confianza, protección y fortaleza.

A continuación se detallará los medios publicitarios que se puedan utilizar:

**Medios electrónicos:**

- Televisión.
- Radio.
- Internet.

**Medios impresos:**

- Periódicos
- Folletos
- Carteles.
- Vallas exteriores.

**Medios alternativos:**

- Vallas en paradas de buses.
- Publicidad en Mercados
- Publicidad en el interior de medios de transportes masivos

**2.11.2. Promociones.**

La promoción nos ayuda a fortalecer los efectos de la publicidad, es de mucha utilidad para lanzamientos de nuevos productos o servicios.

Existen muchos tipos de promociones como: Cupones, concursos, sorteos, reembolsos, premios, juegos, programas de continuidad, formas de pago, etc.

**2.12. Posicionamiento**

En el momento que hablamos de posicionamiento hacemos énfasis en la Marca que viene a ser la imagen que va a vender, en este caso la marca de nuestro proyecto es la razón social de la Cooperativa.

**Razón Social:** Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes Ltda.

**Logo:**

**Ilustración N° 2 Logo de la COAC Sol de los Andes**



**Slogan:** Sol de los Andes el despertar de tus sueños.

El posicionamiento es una variable muy importante dentro del marketing mix, ya que de ello depende el desarrollo de la entidad así como la captación y colocación de sus productos y servicios.

Para el posicionamiento de la nueva sucursal se hará énfasis en la promoción y publicidad que se haga durante los primeros meses, así como su inauguración.

Así mismo se deberá trabajar en la parte operativa y administrativa para que den una buena imagen y servicio a los futuros socios.

### 2.13. Conclusiones del estudio.

- Mediante el presente estudio pudimos determinar que un 57% de la población investigada no cuenta con una institución financiera representativa, lo que significa que la COAC Sol de los Andes tiene un mercado para captar.
- Podemos decir que un 35% considera como la mejor opción a las cooperativas de ahorro y crédito ya que ofertan servicios acordes a su necesidad como son: bajas tasas de interés, microcréditos, etc.
- Se pudo determinar que para el año 2014 hay una demanda insatisfecha de **8064**, la misma que de acuerdo a la experiencia de la cooperativa se captará el 10% para iniciar.
- Los resultados que se obtuvieron mediante el estudio de mercado arroja información de vital importancia, una de ellas es que el 81% de los encuestados aceptan la apertura de la sucursal de la COAC Sol de los Andes en el parque California.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO TÉCNICO.**

#### **3.1. Presentación.**

El presente estudio es de gran relevancia para esta investigación ya que por medio del mismo identificare aspectos muy necesarios como son la macro y micro localización de la institución, mano de obra, los procesos de los servicios, y el personal idóneo que se requiere para poner en marcha el proyecto.

#### **3.2. Objetivos del estudio técnico.**

- Identificar la Macro y Micro localización del Proyecto
- Determinar la ubicación estratégica de la nueva sucursal de la Cooperativa Sol de los Andes Ltda.
- Determinar los procesos lógicos de los servicios que se ofertarán.
- Establecer el marco organizacional y legal para identificar el talento humano requerido para la apertura de la nueva sucursal.

#### **3.3. Aspecto técnico**

##### **3.3.1. Macro localización.**

La macro localización del presente proyecto es la siguiente:

**País: Ecuador**

**Provincia: Guayas**

**Cantón: Guayaquil**

**Parroquia: Tarqui**

**Ilustración N° 5 Mapa de la provincia del Guayas.**



**Fuente:** [https://www.google.com.ec/?gws\\_rd=cr&ei=DTOWUqTbCbHesATnp4GoBA#q=mapa+de+la+provincia+del+guayas](https://www.google.com.ec/?gws_rd=cr&ei=DTOWUqTbCbHesATnp4GoBA#q=mapa+de+la+provincia+del+guayas).

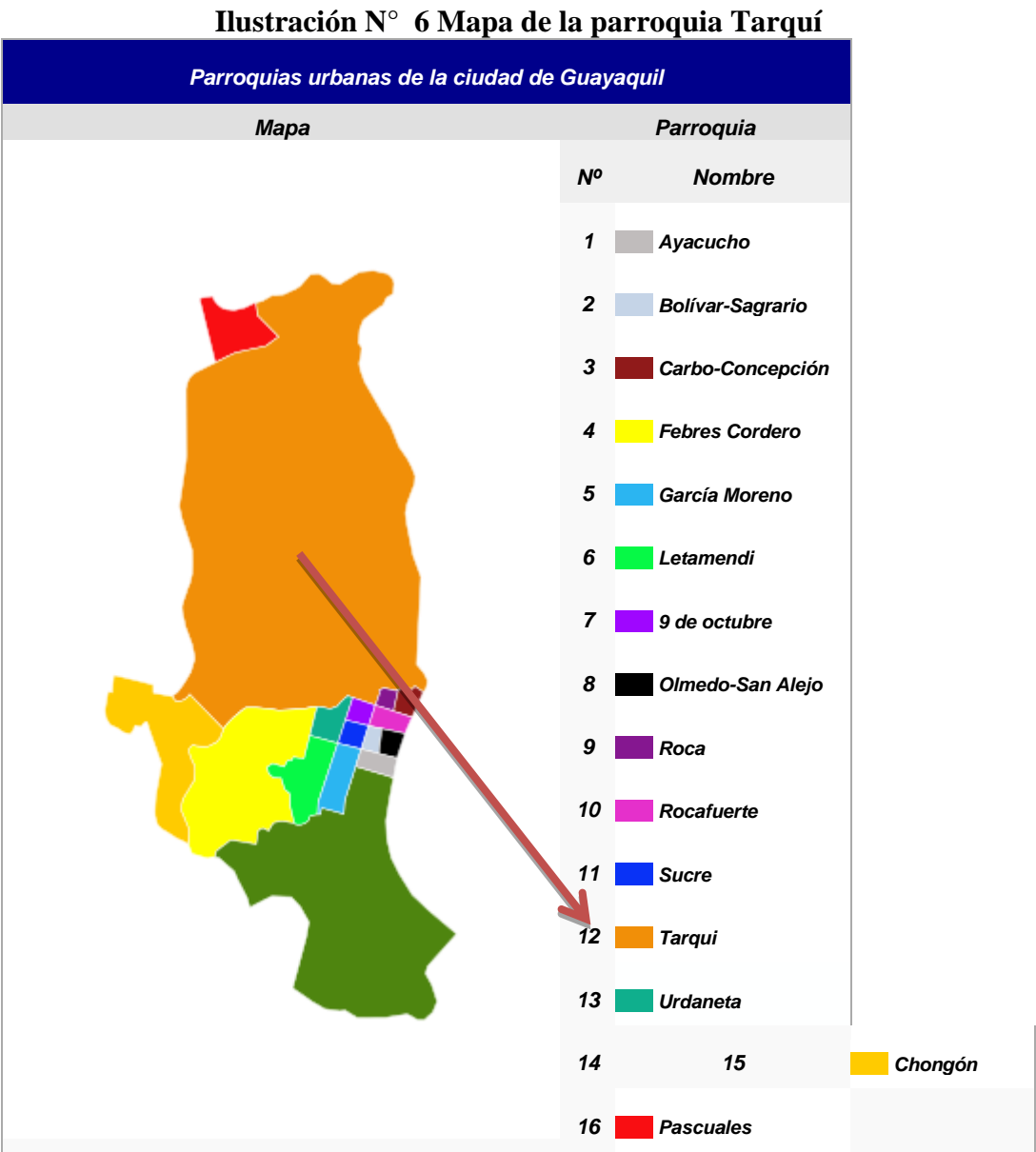
El lugar de la ubicación de la cooperativa será en la provincia del Guayas, en la ciudad de Guayaquil.

El cantón Guayaquil está ubicado en la parte suroccidental de la provincia del Guayas. La ciudad de Guayaquil es su cabecera cantonal y está situada entre los 2°3' y 2°17' de latitud sur; y los 79°59' y 79°49' de longitud oeste. El Cantón Guayaquil está compuesto por 16 Parroquias Urbanas y 5 Parroquias Rurales, Guayaquil constituye el más importante centro económico de la zona, siendo el que produce mayores ingresos a todo el país. Se encuentra aproximadamente a 420 km. de la ciudad de Quito, capital de la República. Posee un aeropuerto internacional y numerosas carreteras que parten de ella y le permiten una comunicación directa con toda la República y con los países vecinos.

### **3.3.2. Micro localización**

En cuanto a la micro localización la nueva sucursal será ubicada en la parroquia Tarqui, la cual es la más poblada y la que más contribuye al desarrollo económico del mismo por poseer una zona comercial muy fortalecida, la ubicación es específicamente en el la Vía Daule km 11/2 en el parque california 2, el mismo que abarca la zona bancaria del sector antes mencionado, es considerado como un lugar estratégico ya que a su alrededor

encontramos el terminar terrestre, el mercado mayorista de Montebello y varios comerciantes tanto formales como informales.



Fuente:[http://es.wikipedia.org/wiki/Parroquias de Guayaquil#.27.27Parroquia Tarquí.27.27](http://es.wikipedia.org/wiki/Parroquias_de_Guayaquil#.27.27Parroquia_Tarqui.27.27)

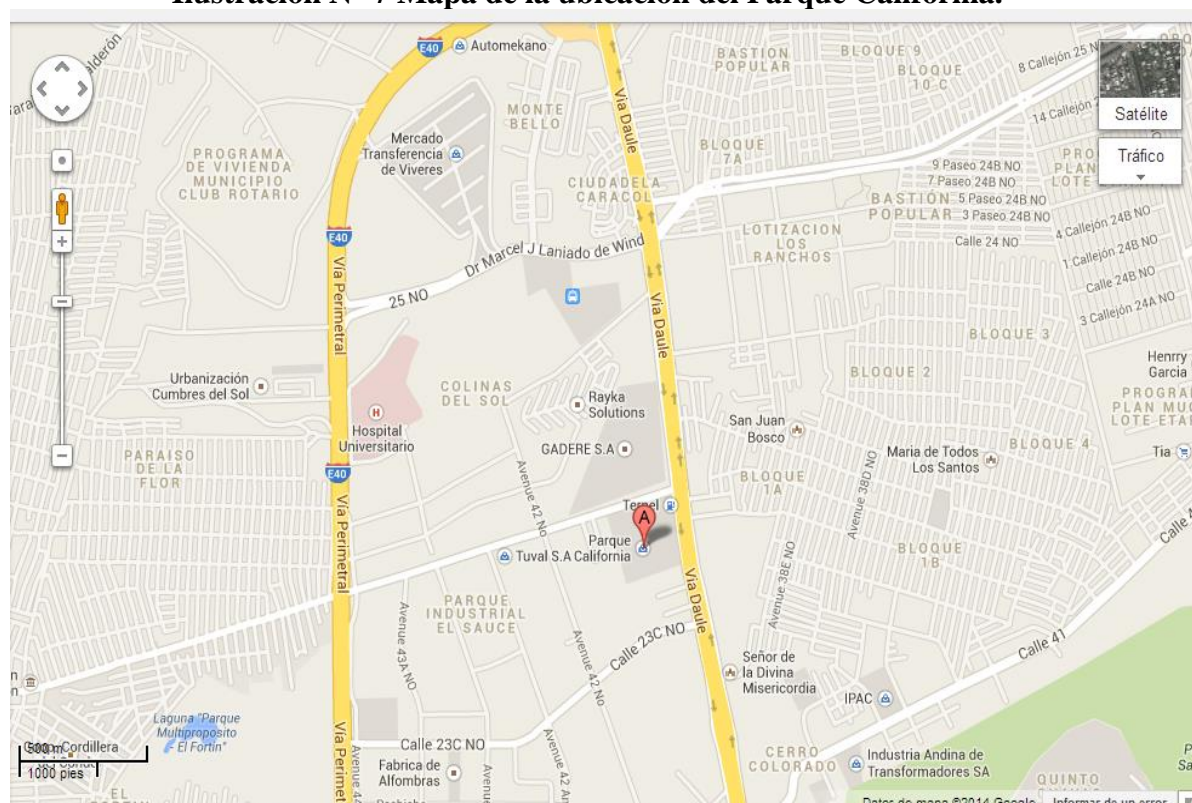
### 3.3.3. Ubicación estratégica.

Para determinar la ubicación estratégica se ha considerado la pregunta 14 del estudio de mercado la misma que demuestra que un 62% de los encuestados que están de acuerdo con la apertura de la nueva sucursal consideran que el mejor lugar es el parque california ya que es considerado la zona bancaria de la parroquia y a su alrededor a diario se desarrollan varias actividades comerciales ,dentro de la investigación de campo se pudo



determinar que es un lugar propicio para ubicar la agencia, la misma que estará ubicada específicamente en la vía Daule km 11/2 , lugar adecuado específicamente para la prestación de servicios financieros, posee grandes facilidades de acceso vehicular, es un lugar muy comercial, cuenta con garaje, seguridad y una gran afluencia diaria de comerciantes informales.

**Ilustración N° 7 Mapa de la ubicación del Parque California.**



Fuente: <https://maps.google.com.ec/maps?ie=UTF8&q=Parque+California&fb=1&gl=ec&hq=ubicaci%C3%B3n+del+parque+california+2&cid=7571979687197800962&ei=nz3YUqgeBrXIsASbnYDIBQ&ved=0CI0BEPwSMA8>.

### **3.3.4. Diseño de instalaciones**

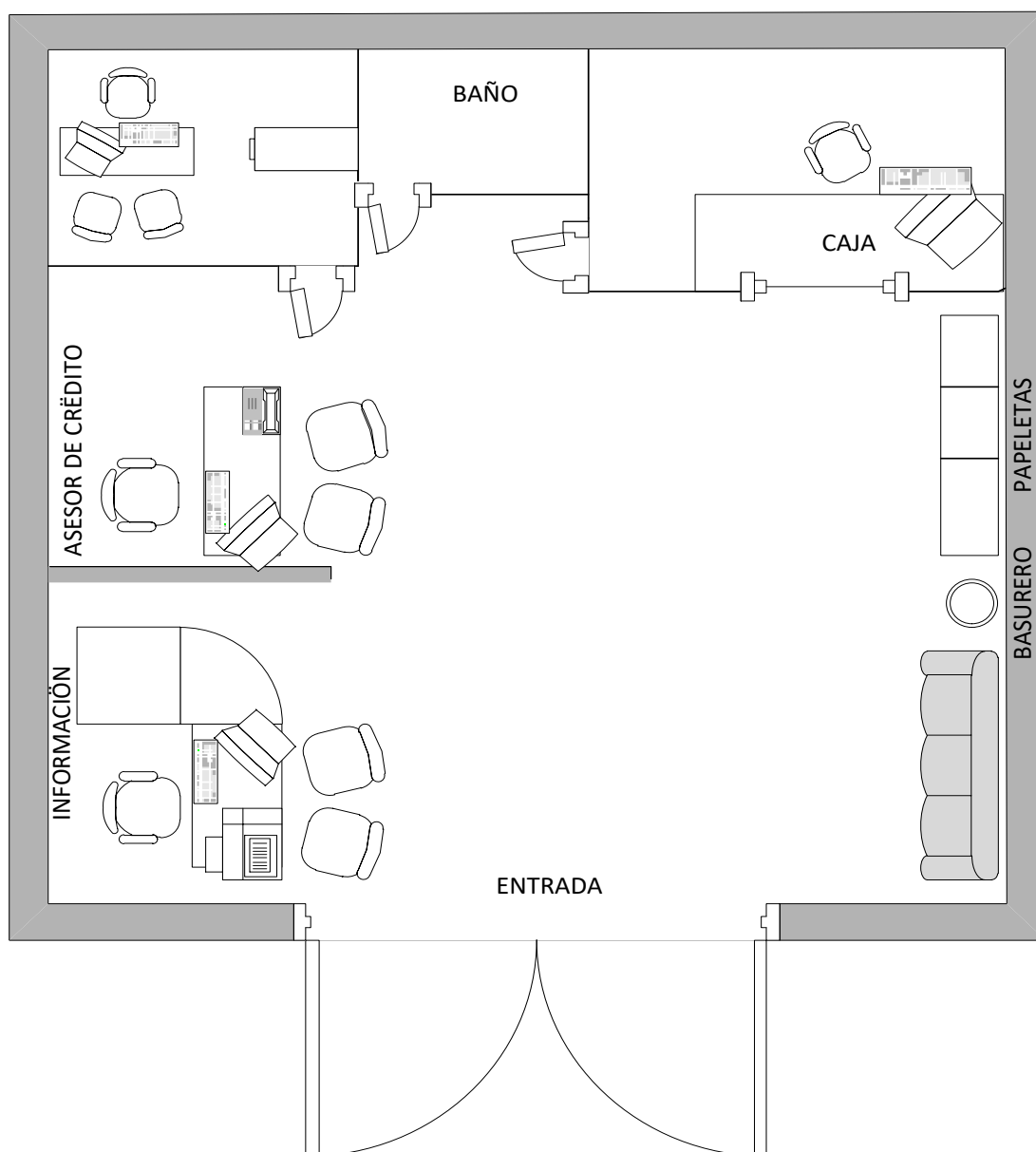
Las instalaciones y su diseño serán completamente funcionales, se cuidará mucho el detalle, se pretende modernizar con la utilización de recursos tecnológicos, pero además se buscará presentar una excelente adecuación de la misma, el diseño estructural deberá guardar relación y considerar una adecuada distribución para mejorar la visualización de los distintos procesos dentro de la agencia, se operará en una sola planta, la cual cuenta con 70m<sup>2</sup> de superficie , pudiéndose identificar las siguientes áreas: Jefe de Agencia, Jefe

de Crédito, Cajera – Secretaria, Zona de papeletas, Bóveda, Archivo, además de pequeña sala de reuniones, y el baño.

### 3.3.5. Distribución de la Planta

La Distribución Física que posee la agencia de la Cooperativa es adecuada a la prestación de los servicios financieros que brinda la Institución, considerando varios aspectos se propone la distribución que se detalla a continuación:

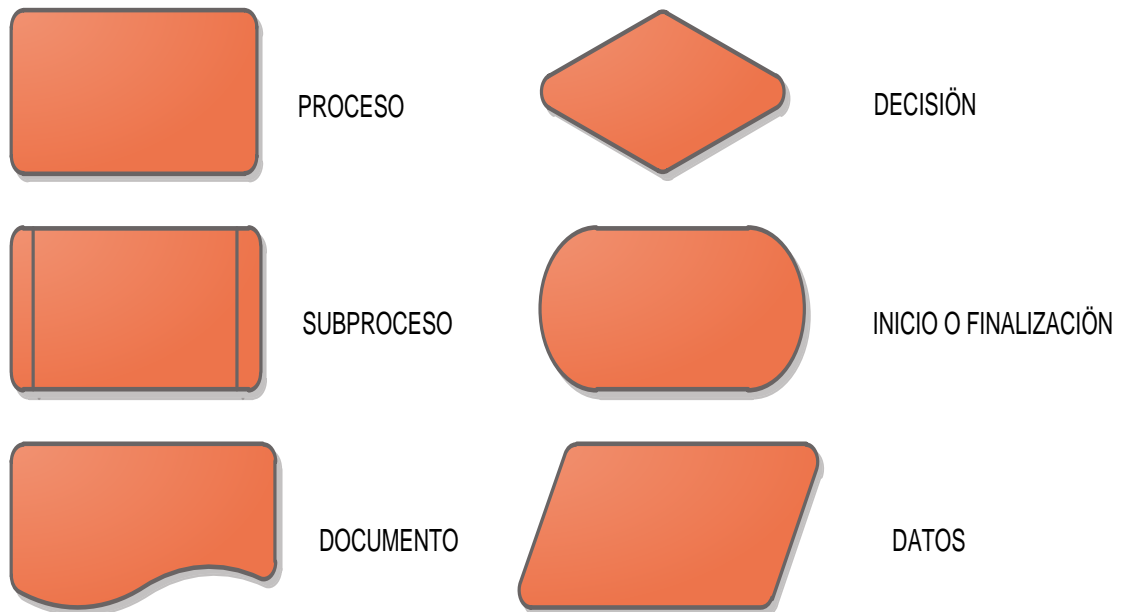
**Ilustración N° 8 Distribución de la planta**



**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano

### 3.4. Flujograma de procesos.

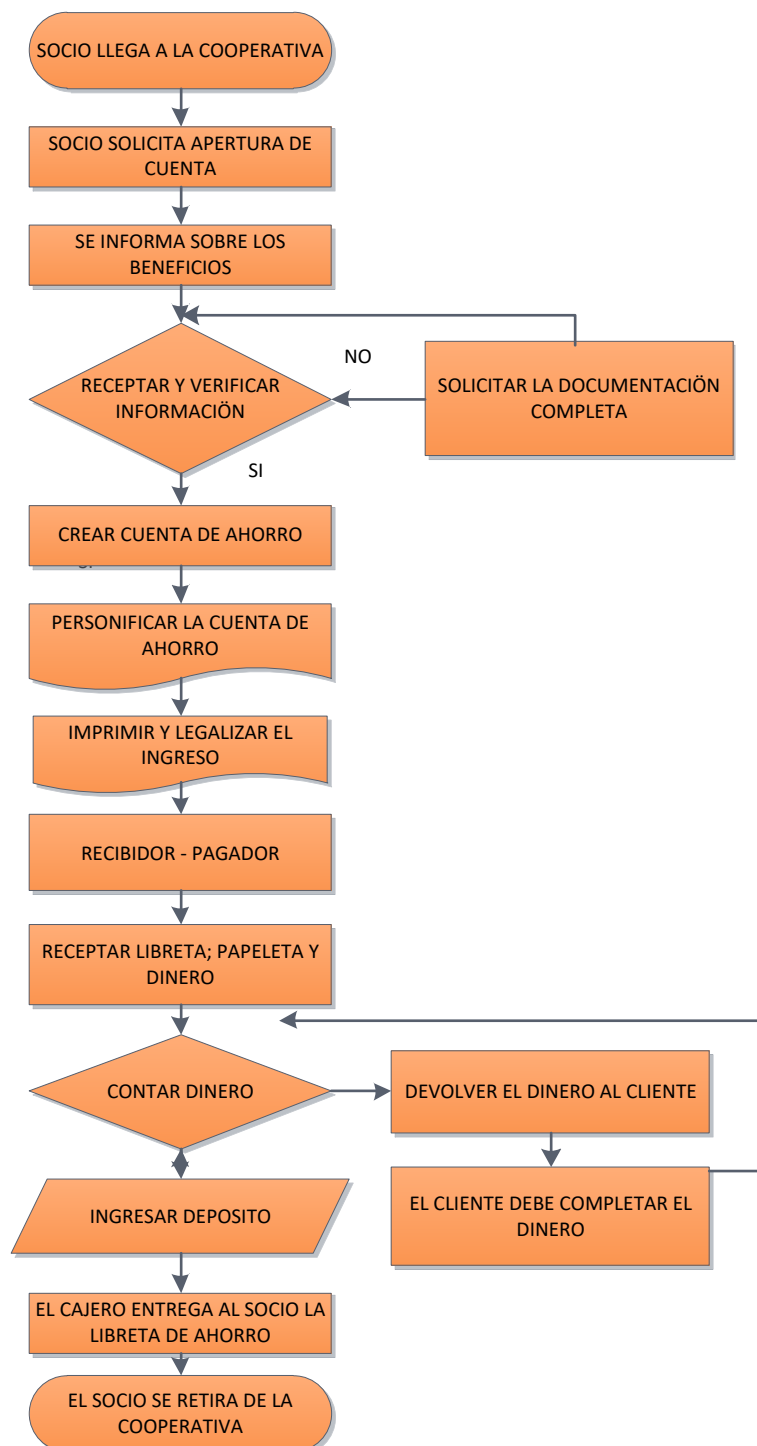
- Simbología a usar.



El programa que usaremos para realizar nuestros flujogramas de proceso será visio 2010, el cual nos permitirá elaborarlos de una manera precisa y con gran facilidad de interpretación

### 3.4.1. Flujograma de servicios.

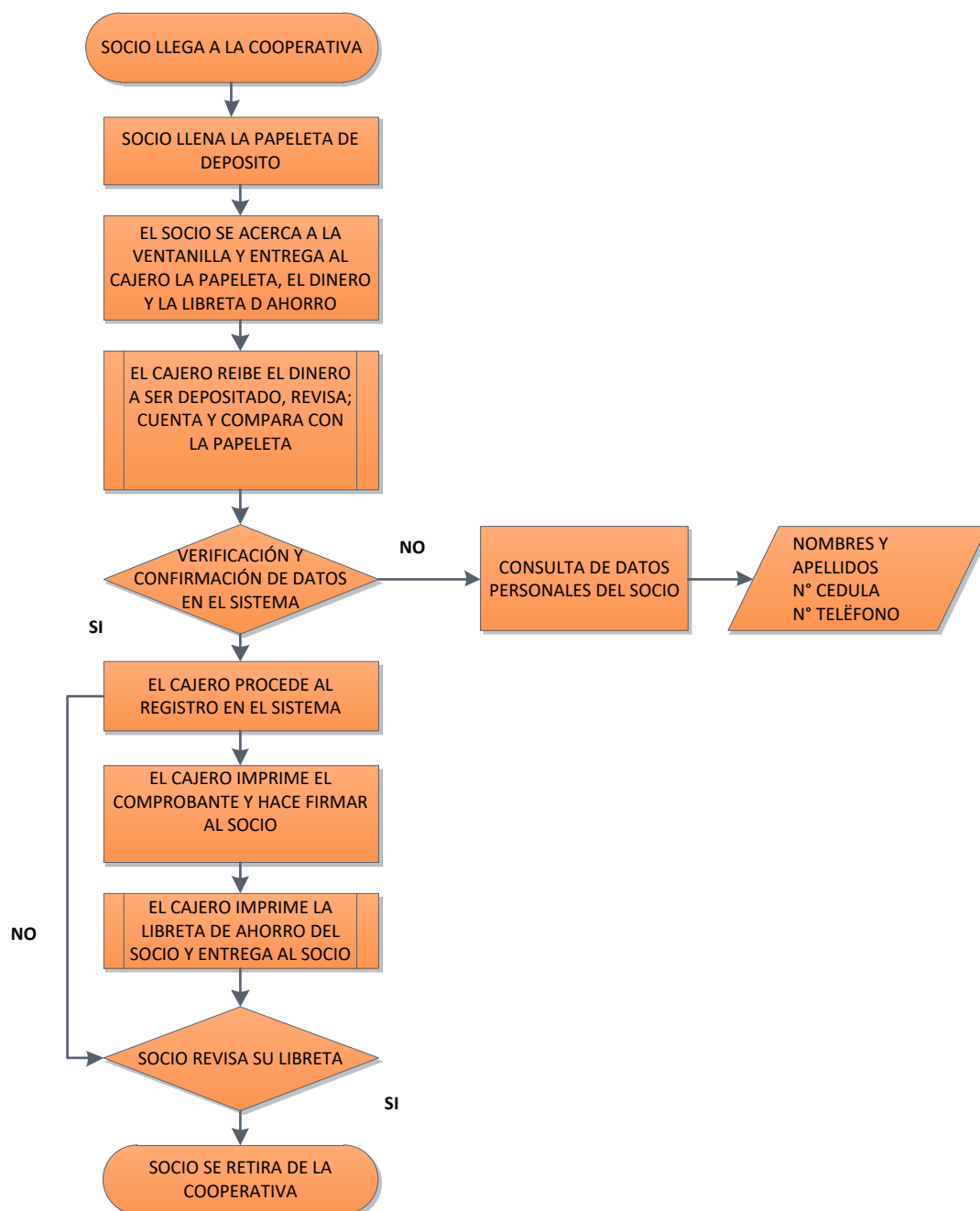
- Flujograma de apertura de cuenta.



**Fuente:** Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

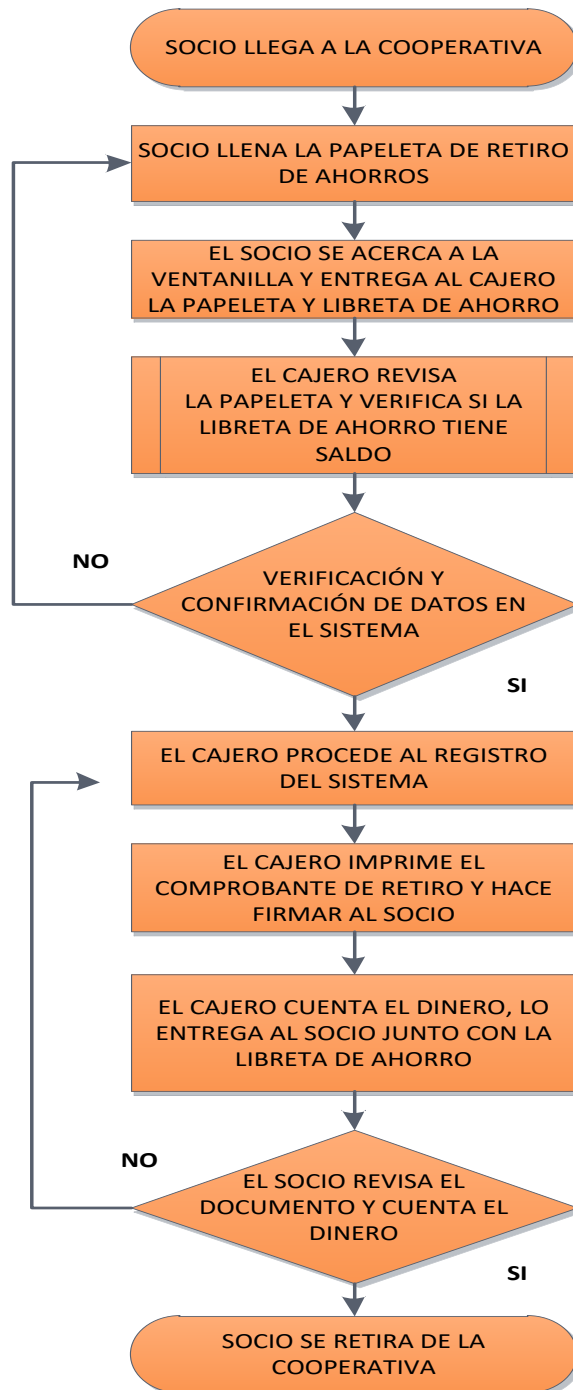
- **Flujograma de depósito**



**Fuente:** Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

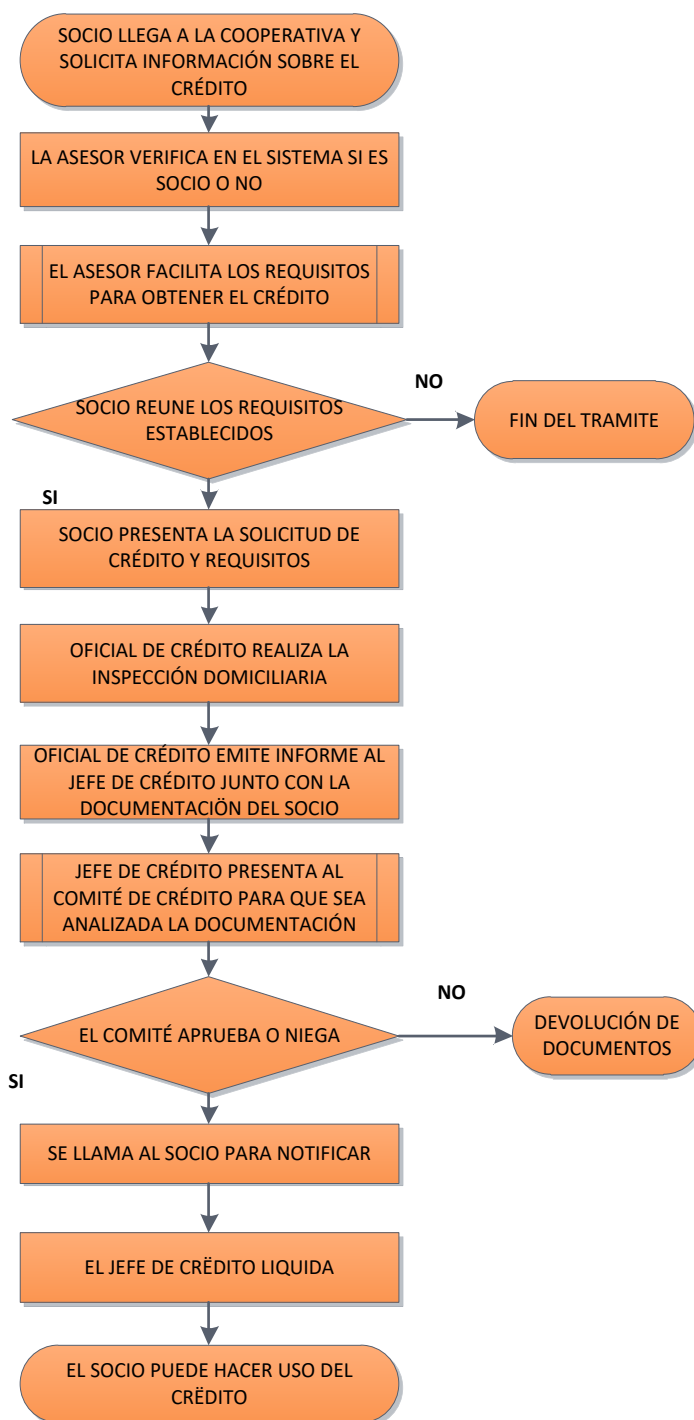
- **Flujograma de retiro de ahorros.**



**Fuente:** Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

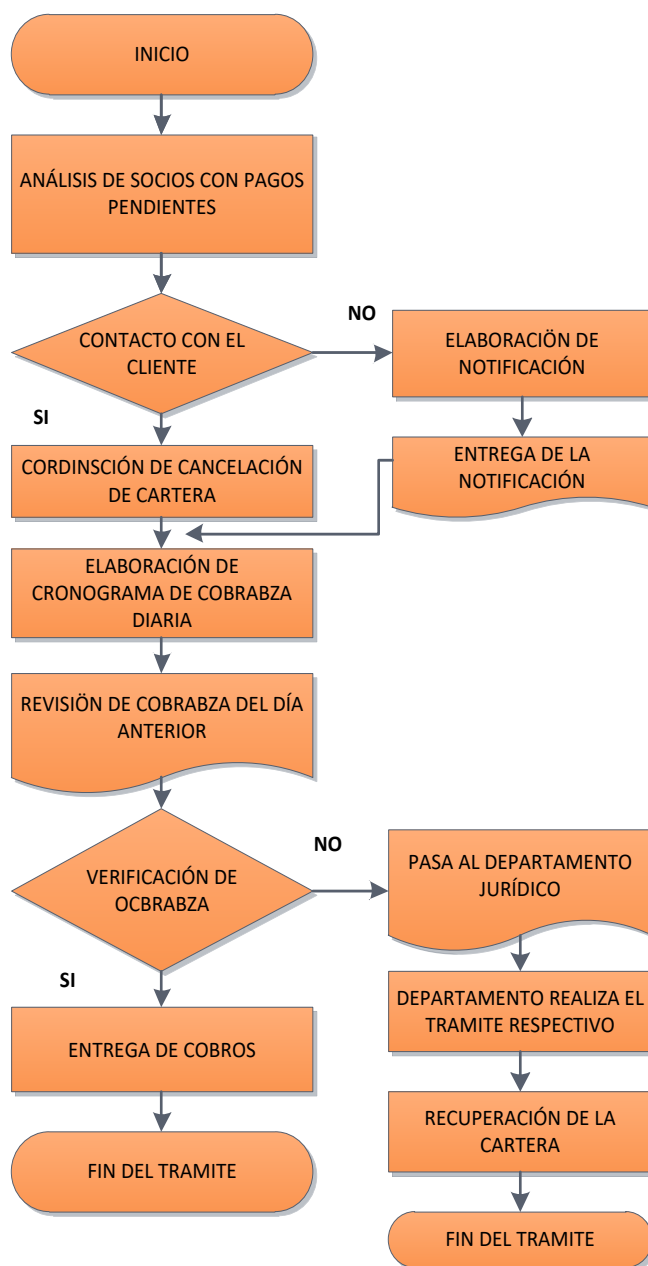
- **Flujograma para solicitar un crédito.**



**Fuente:** Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.

- **Flujograma para recuperación de cartera.**



**Fuente:** Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes

**Autora:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano.



### **3.5. Aspecto organizativo.**

El área organizativa de la administración servirá como base inicial permitiendo un adecuado funcionamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes Ltda., en la ciudad de Guayaquil, de la misma forma nos permitirá realizar un análisis metódico de cada una de las funciones encomendadas al futuro personal de la agencia requerida.

#### **3.5.1. Nombre de la cooperativa.**

Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes Ltda., agencia Guayaquil.

#### **3.5.2. Visión de la matriz**

Ser una cooperativa para transformar e incentivar una cultura del ahorro y la eficiencia para la proyección social y económica impregnada en sus productos financieros y no financieros, con el fin de mejorar la calidad de vida y estimular el desarrollo integral de nuestros socios y socias.

##### **3.5.2.1. Visión agencia Guayaquil**

Ser una cooperativa que permita transformar e incrementar el crecimiento socio-económico de los pequeños comerciantes tanto formales como informales de la ciudad y demás ciudadanos que requieran de productos financieros como no financieros, con el fin de mejorar la calidad de vida y estimular el desarrollo integral de los mismos.

#### **3.5.3. Misión de la matriz**

Proporcionar servicios financieros y no financieros eficientes a nuestros socios y socias en todas las actividades propias de la Cooperativa con el fin de responder adecuadamente a sus necesidades en un marco de solidaridad y bienestar personal, elevando la calidad de vida en marco de solidaridad y bienestar personal, elevando la calidad de vida en base a la cooperación, integración, ayuda mutua y servicios sociales.

##### **3.5.3.1. Misión agencia Guayaquil.**

Proporcionar servicios financieros y no financieros a nuestros socios con el fin de minimizar las barreras de crecimiento socio-económico de cada uno de ellos, respondiendo así a la necesidad de mejorar su calidad de vida, así como su bienestar familiar y personal.

### **3.5.4. Principios universales del cooperativismo**

La cooperativa deberá regirse por los principios universales del cooperativismo y los de la ley, por lo tanto se propone alinearse a los mismos:

- ✓ Primer Principio.- Asociación abierta y voluntaria.
- ✓ Segundo Principio.- Control democrático de los socios.
- ✓ Tercer Principio.- Participación económica de los socios.
- ✓ Cuarto Principio.- Autonomía e Independencia
- ✓ Quinto Principio.- Educación, capacitación e información.
- ✓ Sexto Principio.- Cooperación entre cooperativas
- ✓ Séptimo Principio.- Cooperativismo con la Comunidad.

### **3.5.5. Valores institucionales**

Los directivos y colaboradores de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Sol de los Andes”, estarán identificados con los siguientes valores corporativos:

#### **❖ Compromiso:**

La Cooperativa sea comprometido con cada uno de los socios en cumplir con todo lo prometido ya sea en circunstancias adversas, de esta manera transforma una promesa en realidad.

#### **❖ Puntualidad:**

Este valor es de gran importancia para la cooperativa ya que es necesario ser disciplinados, estar a tiempo para cumplir con deberes y obligaciones demostrando ser eficientes y eficaces, estando en condiciones de realizar más actividades, desempeñar mejor el trabajo y sobre todo ser merecedores de confianza.

#### **❖ Solidaridad:**

La cooperativa está ampliamente relacionada con el buen desarrollo y crecimiento de las personas y de la sociedad, sin aprovecharse de las diferentes situaciones que poseen cada socio.

#### **❖ Trabajo en Equipo:**

Para la cooperativa trabajar en equipo es de gran ayuda ya que permite obtener buenos resultados; ya que normalmente genera el entusiasmo para que el resultado sea satisfactorio en las diferentes tareas encomendadas.

❖ **Responsabilidad:**

Este valor es importante para la cooperativa ya que gracias a este valor se puede cumplir con todo lo comprometido, brindando confianza a los socios y al personal, demostrando ser una organización eficiente.

❖ **Colaboración:**

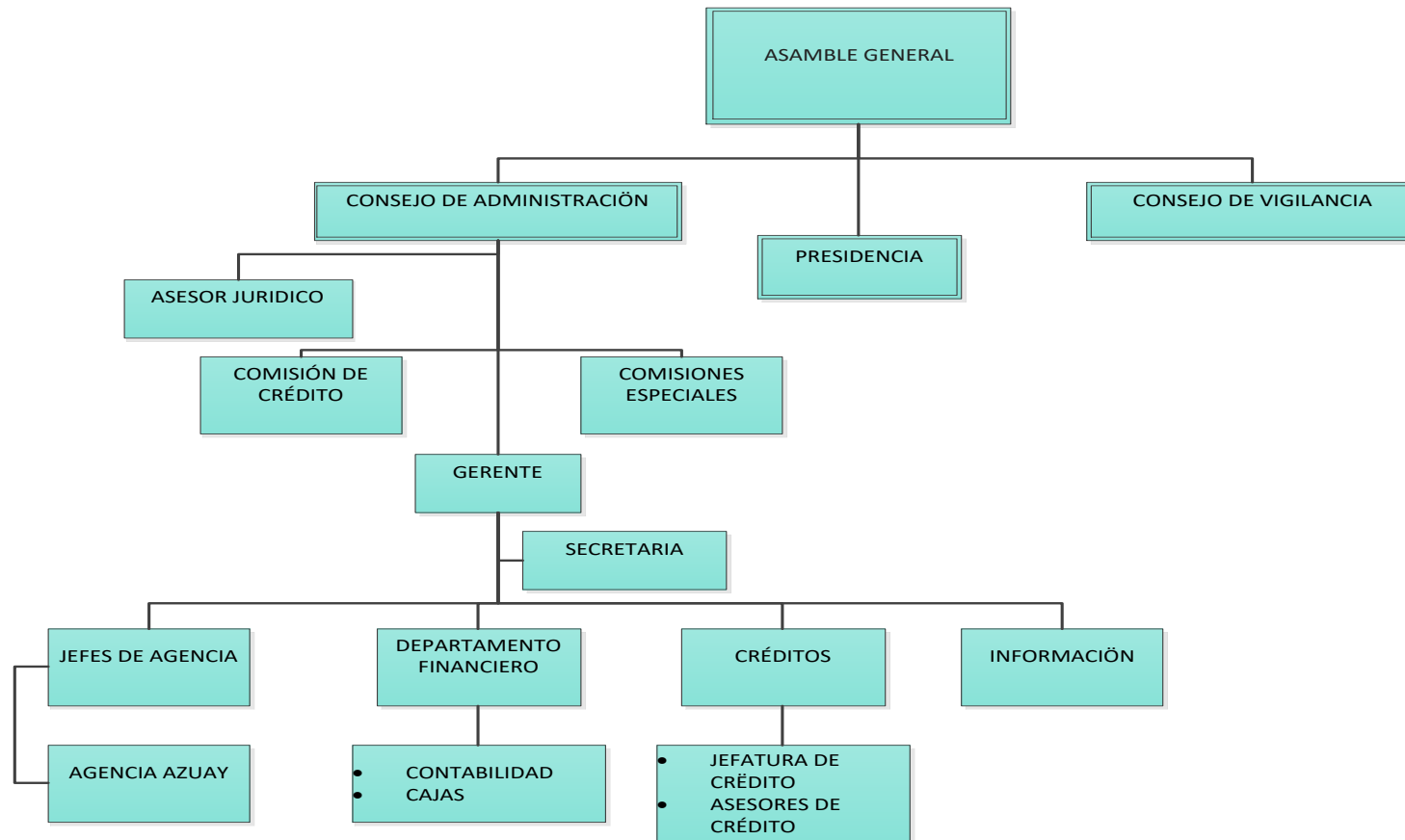
El logro de sus objetivos requiere en que todos los socios y colaboradores, participen de manera individual y en quipo en la realización y mejora de sus servicios.

❖ **Honestidad:**

El comportamiento de la cooperativa es ser socialmente responsable, mostrando respeto, imparcialidad y sinceridad, hablando siempre con la verdad y apegado a las reglas de la institución.

### 3.5.6. Organigrama estructural.

**Ilustración N° 9 Organigrama Estructural**



**Elaborado por:** Ma. Gabriela Barrionuevo Solórzano

### **3.6. Funciones de la estructura orgánica de la institución.**

#### **3.6.1. Asamblea General de Socios**

**NIVEL:** DIRECTIVO

#### **MISIÓN DEL PUESTO:**

Examinar, evaluar y controlar la gestión económica financiera y administrativa a través de informes presentados por los órganos de nivel ejecutivo y de control, para así poder tomar adecuadas decisiones en beneficio de la Cooperativa siempre y cuando no sean contrarias a la ley o al estatuto de la misma.

**FUNCIONES Y DEBERES:** Son funciones de la Asamblea General de Socios las siguientes:

- Aprobar y reformar el estatuto social, el reglamento interno el de elecciones,
- Elegir a los miembros de los consejos de administración y vigilancia.
- Remover a los miembros de los consejos de administración, vigilancia y gerente, con cusa justa, en cualquier momento.
- Nombrar auditor interno y externo de la terna que presentará a su consideración, el consejo de vigilancia,
- Aprobar o rechazar los estados financieros y los informes de los consejos y de gerencia,
- Conocer el plan estratégico y operativo anual con su respectivo presupuesto
- Autorizar la adquisición enajenación o gravamen de los bienes inmuebles de la cooperativa, o la contratación de bienes o servicios,
- Conocer y resolver sobre los informes de auditoría interna y externa,
- Decidir la distribución de los excedentes, de conformidad con la ley,
- Definir el número y el valor mínimo de aportaciones que deberán suscribir y pagar los socios
- Resolver la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación,

### **3.6.2. Consejo de administración**

**NIVEL:** DIRECTIVO

#### **MISIÓN DEL PUESTO:**

Regular, dirigir y controlar la gestión de la Cooperativa, implementar políticas institucionales a través de la aprobación de reglamentos, manuales, instructivos que normen el desarrollo organizacional.

**FUNCIONES Y DEBERES:** Son funciones del Consejo de Administración las siguientes:

- Planificar y evaluar el funcionamiento de la cooperativa.
- Aprobar políticas institucionales y metodologías de trabajo.
- Proponer a la asamblea reformas al estatuto social y reglamentos que sea de su competencia.
- Dictar los reglamentos de administración y organización interna, no asignados a la asamblea general.
- Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso o retiro de socios.
- Sancionar a los socios de acuerdo con las causas y el procedimiento establecidos en el Estatuto social.
- Designar al presidente, vicepresidente y secretarios del consejo de administración y comisiones o comités especiales.
- Conocer y resolver sobre los informes mensuales del gerente,
- Autorizar el otorgamiento de poderes por parte del gerente.
- Resolver la apertura y cierre de oficinas operativas e informar a la asamblea general.

### **3.6.3. Consejo de Vigilancia**

**NIVEL:** DE CONTROL

**MISIÓN DEL PUESTO:** Velar por los intereses de los socios y de la Cooperativa aplicando acciones correctivas en la gestión administrativa y operacional de la organización en base a lo establecido por la Ley General.

**FUNCIONES Y DEBERES:** Son funciones del Consejo de Vigilancia las siguientes:

- Nombrar al presidente y secretario del consejo.
- Controlar las actividades económicas de la Cooperativa.
- Vigilar que la contabilidad se ajuste a las normas técnicas y legales vigentes.
- Realizar controles concurrentes a los procesos de contratación.
- Presentar a la asamblea un informe sobre su opinión de los Estados Financieros.
- Informar al consejo de administración y a la asamblea general, sobre los riesgos que puedan afectar a la cooperativa.
- Realizar seguimientos sobre los resultados de las auditorías internas como externas.

### **3.6.4. Presidente**

**NIVEL:** EJECUTIVO

**MISIÓN DEL PUESTO:**

Ser el representante legal de la cooperativa, emitir informes claros y precisos para una adecuada toma de decisiones, contribuir con el desarrollo de la entidad.

**FUNCIONES Y DEBERES:** Son atribuciones del presidente las siguientes:

- Convocar, presidir y orientar las discusiones en las asambleas generales y en las reuniones de consejo de administración.
- Dirimir con su voto los empates en las votaciones de asamblea general.
- Presidir todos los actos oficiales de la cooperativa.
- Suscribir los cheques conjuntamente con el gerente.

### **3.6.5. Gerente general**

**NIVEL:** EJECUTIVO

#### **MISIÓN DEL PUESTO:**

Representar judicial y extrajudicialmente a la Cooperativa, planificar, organizar, dirigir y controlar íntegramente sus actividades, proponiendo, ejecutando y controlando el cumplimiento de políticas, objetivos, métodos y estrategias en el campo administrativo, financiero y legal.

**FUNCIONES Y DEBERES:** Son funciones del gerente las siguientes:

- Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa de conformidad con la ley.
- Proponer al consejo de administración las políticas, reglamentos y procedimientos necesarios para el buen funcionamiento de la cooperativa.
- Presentar al consejo de administración el plan estratégico y operativo, su proforma presupuestaria.
- Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera de la cooperativa e informar mensualmente al consejo de administración.
- Controlar, aceptar renuncias y dar por terminados los contratos de trabajadores.
- Diseñar y administrar la política salarial de la cooperativa en base a la disponibilidad financiera.
- Informar de su gestión a la asamblea general y al consejo de administración.
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de los órganos directivos.
- Definir y mantener un sistema de control interno que asegure la gestión eficiente y económica de la cooperativa.
- Informar a los socios sobre el funcionamiento de la cooperativa.



### **3.6.6. Secretario (a)**

**NIVEL:** OPERATIVO

#### **MISIÓN DEL PUESTO:**

Redactar, organizar y manejar información que se lleva a cabo en las Asambleas Ordinarias y extraordinarias de socios, sesiones del Consejo de Administración.

**FUNCIONES Y DEBERES:** Son funciones de la secretaria las siguientes:

- Asistir a las reuniones de la Asambleas Generales Ordinarias o Extraordinarias de socios.
- Comunicar a quien corresponda las resoluciones aprobadas por las Asambleas Generales, Consejo de administración y de las comisiones y reuniones en las que intervenga el Presidente de la Cooperativa.
- Proporcionar información a nombre de la cooperativa de acuerdo con las órdenes impartidas por la Presidencia general.
- Formular la convocatoria para la asamblea del Consejo de Administración.
- Organizar las actividades antes de las reuniones del Consejo de Administración.
- Firmar junto con el presidente la documentación y correspondencia que por su naturaleza requieran la intervención de este funcionario.
- Contestar y agilizar información para los organismos de control e integración.

### **3.6.7. Comité de crédito**

**NIVEL:** EJECUTIVO

#### **MISIÓN DEL PUESTO:**

Analizar, aceptar o negar las solicitudes de crédito presentadas por los socios, de acuerdo a las normas determinadas en el Reglamento de Crédito.

**FUNCIONES Y DEBERES:** Son funciones del comité de crédito las siguientes:

- Aprobar o negar los créditos de los socios según lo estipulado en la ley.
- Elaborar y presentar al consejo de Administración iniciativas y/o proyectos de reformas y/o actualización al Reglamento de Créditos.
- Emitir informes mensuales, a los Consejos de Administración, Vigilancia sobre la gestión realizada.

### **3.6.8. Contador**

#### **NIVEL: OPERATIVO**

**MISIÓN DEL PUESTO:** Programar, organizar, dirigir, coordinar, controlar y mantener actualizada la contabilidad de todas las actividades de la Cooperativa con sus respectivos registros y de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, Normas Ecuatorianas de Contabilidad.

**FUNCIONES Y DEBERES:** Son funciones del contador las siguientes:

- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de las leyes vigentes, y reglamentos internos.
- Participar en la elaboración del presupuesto anual conjuntamente con el Gerente General.
- Organizar y estructurar el sistema de Contabilidad. Controlar y vigilar las cuentas de los socios, auxiliar de caja, ingresos, egresos, movimientos económicos diarios y demás documentos contables.
- Contabilizar el movimiento económico y elaborar los estados financieros mensuales, semestrales, anuales, etc.
- Elaborar roles de pago del personal y efectuar pagos y retenciones al (IESS).
- Envío de información al Ministerio de Inclusión Económica y Social.
- Realizar las respectivas declaraciones al S.R.I
- Cuadrar diariamente la información básica de préstamos, ahorros, aportes, pólizas, cuentas por cobrar.

- Asumir en ausencia del Gerente las responsabilidades delegadas por éste.

### **3.6.9. Asesor(a) de crédito y cartera**

**NIVEL:** OPERATIVO

**MISIÓN DEL PUESTO:** Apoyar en la inspección y verificación de las solicitudes de crédito, para comprobar la veracidad de la información, emitir la información necesaria a los socios de cómo hacer uso de un crédito en la cooperativa.

#### **FUNCIONES Y DEBERES:**

- Realizar inspecciones y verificaciones de la información de socios y garantes.
- Analizar y evaluar la información presentada por el socio solicitante del crédito.
- Elaborar y presentar el informe de las inspecciones realizadas con la firma de responsabilidad.
- Realizar las operaciones de crédito, actualizar información en el sistema. Investigar y analizar referencias bancarias, financieras, personales.
- Entregar notificaciones a los socios y garantes por mora, vencimiento y otros.
- Elaborar informes de índices de morosidad de la cooperativa.

### **3.6.10. Cajero(a) – Recaudador**

**NIVEL:** OPERATIVO

**MISIÓN DEL PUESTO:** Atender eficientemente al público, custodiar y manejar los valores correspondientes y valores recaudados en la Cooperativa.

#### **FUNCIONES Y DEBERES:**

- Cumplir con los procesos de Captaciones de la Cooperativa.
- Manejar, utilizar y custodiar los fondos de cambio asignados.
- Recibir y custodiar los depósitos de ahorros, Aportes, Depósitos a Plazo Fijo, Jubilación, Ingresos Administrativos y otros ingresos.

- Recibir el dinero y comprobantes de ingreso a Caja según detalle proporcionado por la oficina de cobranza o recaudador externo.
- Emitir y actualizar libretas terminadas.
- Presentar diariamente a contabilidad el Cierre diario de caja, detallando los ingresos y egresos del día con una demostración del saldo.

### **3.6.11. Jefe (a) de oficina operativa**

**NIVEL:** OPERATIVO

**MISIÓN DEL PUESTO:** Lograr un desarrollo sostenible y rentable de la sucursal a su mando, planificar, organizar, controlar y dirigir de las actividades administrativas, y cumplir y hacer cumplir las disposiciones de los directivos.

#### **FUNCIONES Y DEBERES:**

- Supervisar y Administrar los servicios financieros y complementarios que brinda la cooperativa, haciendo énfasis en la captación y colocación de recursos ofertados.
- Garantizar el cumplimiento de las políticas de crédito de la cooperativa en el área de su responsabilidad.
- Supervisar la calidad de atención, información y de los servicios prestados.
- Garantizar la oportuna entrega de la información contable y financiera de la oficina a su cargo.

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO ECONÓMICO

#### 4.1. Presentación.

Con la elaboración de este capítulo se realizará uno de los análisis más importantes, ya que se identificarán los principales ingresos así como los gastos que serán necesarios para poner en marcha el proyecto.

#### 4.2. Objetivos del proyecto.

- Identificar los principales ingresos y gastos del proyecto.
- Elaborar los Estados Financieros Proyectados.

#### 4.3. Inversiones

Para (Salgado, 2009); Las inversiones financieras consisten en la adquisición de algunos activos los mismos que pueden ser tangibles e intangibles para iniciar un proyecto. Es decir son colocaciones de dinero que se realiza esperando tener un rendimiento a futuro. La inversión total de este proyecto asciende a \$ **19.364,65**.

**Tabla N° 32 Inversiones (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Inversión Fija	
Activo Fijo	\$ 8.937,17
Activo Diferido	\$ 3.605,00
Capital de Trabajo	\$ 6.822,48
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 19.364,65</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

##### 4.3.1. Inversión fija tangible

Es considerada como los bienes tangibles que se utilizan en el proceso y que sirven de apoyo a la operación normal del proyecto. Estos activos están sujetos a depreciación, excepto el terreno, los componentes de este rubro son los siguientes:

**Tabla N° 33 Inversión fija tangible (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>V. Total</b>
Obra civil	\$ 412,00
Equipos de computo	\$ 2.616,34
Equipo de oficina	\$ 1.006,02
Muebles y enseres	\$ 4.902,80
<b>Total</b>	<b>\$ 8.937,17</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

✓ **Obra civil**

Contempla todo lo relacionado a las modificaciones del local que se requiere para la creación de la sucursal de la cooperativa de Ahorro y Crédito “Sol de los Andes” que es de **\$ 412,00**

**Tabla N° 34 Obra civil (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Instalaciones eléctricas	Puntos	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Remodelaciones	m2	70	\$ 5,00	\$ 350,00
<b>Subtotal</b>				\$ 400,00
Imprevistos 3%				\$ 12,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 412,00</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

✓ **Equipo de cómputo**

En este rubro se determinan cuáles son los equipos de cómputo a utilizarse en las oficinas de la cooperativa. El valor asciende a **\$ 2.616,34**

**Tabla N° 35 Equipo de cómputo (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Computadoras	4	\$ 490,00	\$ 1.960,00
Impresora Epson L355	1	\$ 348,00	\$ 348,00
Impresora Epson Lx350	1	\$ 232,14	\$ 232,14
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 2.540,14</b>
Imprevistos 3%			\$ 76,20
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.616,34</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo.

✓ **Equipo de oficina**

Son fundamentales para el funcionamiento de la cooperativa y este rubro asciende a \$ **1.006,02.**

**Tabla N° 36 Equipo de oficina (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Teléfonos	4	\$ 21,43	\$ 85,72
Caja Fuerte	1	\$ 196,00	\$ 196,00
Contador de billetes y monedas	1	\$ 695,00	\$ 695,00
Subtotal			<b>\$ 976,72</b>
Imprevistos 3%			\$ 29,30
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.006,02</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

✓ **Muebles y enseres**

Son importantes para el funcionamiento tanto de la atención al público, como de las oficinas administrativas. Esta inversión es de \$ **4.902,80**

**Tabla N° 37 Muebles y enseres (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Escritorios	4	\$ 160,00	\$ 640,00
Sillas ejecutivas	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Sillas de servicio al cliente	4	\$ 430,00	\$ 1.720,00
Archivadores	4	\$ 80,00	\$ 320,00
Módulos de caja	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Mostrador de papeletas	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Cordón de Seguridad	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Subtotal			\$ 4.760,00
Imprevistos 3%			\$ 142,80
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 4.902,80</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

#### 4.3.2. Inversión fija intangible

Según (Estudios Gerenciales , 2006); Son un activo identificable, no monetario y que no posee apariencia física, el mismo que está sujeto a amortización.

**Tabla N° 38 Inversión fija intangible (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>
Permisos de funcionamiento y afiliaciones	\$ 2.000,00
Adaptación del Software	\$ 1.500,00
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 3.500,00</b>
Imprevistos 3%	\$ 105,00
<b>Total</b>	<b>\$ 3.605,00</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

#### ✓ Capital de trabajo

Son los recursos necesarios en la forma de activos corrientes para la operación normal del proyecto. El capital de trabajo en el presente proyecto está determinado para un mes, con el fin de poder cubrir sueldos y servicios básicos. Este rubro asciende a **\$ 6.822,48**

**Tabla N° 39 Capital de trabajo (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Mensual</b>
Sueldos		
Cajera	1	\$ 354,55
Jefe de Agencia y Cobranza	1	\$ 358,22
Asesor de Crédito	1	\$ 355,50
Servicio al cliente	1	\$ 355,50
Servicios Básicos		\$ 200,00
Otros (Pequeños Créditos)		\$ 5.000,00
<b>Subtotal</b>		<b>\$ 6.623,77</b>
Imprevistos 3%		\$ 198,71
<b>Total</b>		<b>\$ 6.822,48</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo.



#### 4.4. Financiamiento

El financiamiento de este proyecto constituye una de las partes fundamentales para su ejecución ya que sin este recurso económico no se lo podría emprender.

La inversión del presente proyecto se cubrirá mediante un crédito que otorga la Corporación BCC a un plazo de 5 años con una tasa activa del 4% anual. El financiamiento será distribuido de la siguiente manera:

**Tabla N° 40 Fuentes y usos (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>Capital Propio</b>	<b>Préstamo</b>
Activos Tangibles	\$ 8.937,17	\$ 6.822,48	\$ 12.542,17
Activos Intangibles	\$ 3.605,00		
Capital de Trabajo	\$ 6.822,48		
<b>Total</b>	<b>\$ 19.364,65</b>	<b>\$ 6.822,48</b>	<b>\$ 12.542,17</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

##### 4.4.1. Características del crédito

BENEFICIARIO	COAC “Sol de los Andes”		
INSTIT.	Corporación BCC		
FINANCIERA			
MONTO EN USD	12.542,17		
TASA DE INTERES	4,00%	T.	4,0742%
		EFECTIVA	
PLAZO	5 Años		
GRACIA	0 Años		
FECHA DE INICIO	13/06/2014		
MONEDA	DOLARES		
AMORTIZACION	30 Días		
CADA			
Número de períodos	60	para amortizar capital	

No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		12.542,17			
1	13-jul-2014	12.352,99	41,81	189,18	230,98
2	12-ago-2014	12.163,18	41,18	189,81	230,98
3	11-sep-2014	11.972,74	40,54	190,44	230,98
4	11-oct-2014	11.781,67	39,91	191,07	230,98
5	10-nov-2014	11.589,96	39,27	191,71	230,98
6	10-dic-2014	11.397,61	38,63	192,35	230,98
7	09-ene-2015	11.204,62	37,99	192,99	230,98
8	08-feb-2015	11.010,98	37,35	193,63	230,98
9	10-mar-2015	10.816,70	36,70	194,28	230,98
10	09-abr-2015	10.621,78	36,06	194,93	230,98
11	09-may-2015	10.426,20	35,41	195,58	230,98
12	08-jun-2015	10.229,97	34,75	196,23	230,98
13	08-jul-2015	10.033,09	34,10	196,88	230,98
14	07-ago-2015	9.835,55	33,44	197,54	230,98
15	06-sep-2015	9.637,35	32,79	198,20	230,98
16	06-oct-2015	9.438,49	32,12	198,86	230,98
17	05-nov-2015	9.238,97	31,46	199,52	230,98
18	05-dic-2015	9.038,78	30,80	200,19	230,98
19	04-ene-2016	8.837,93	30,13	200,85	230,98
20	03-feb-2016	8.636,41	29,46	201,52	230,98
21	04-mar-2016	8.434,21	28,79	202,20	230,98
22	03-abr-2016	8.231,34	28,11	202,87	230,98
23	03-may-2016	8.027,80	27,44	203,55	230,98
24	02-jun-2016	7.823,57	26,76	204,22	230,98
25	02-jul-2016	7.618,67	26,08	204,90	230,98
26	01-ago-2016	7.413,08	25,40	205,59	230,98
27	31-ago-2016	7.206,81	24,71	206,27	230,98
28	30-sep-2016	6.999,85	24,02	206,96	230,98
29	30-oct-2016	6.792,20	23,33	207,65	230,98
30	29-nov-2016	6.583,86	22,64	208,34	230,98
31	29-dic-2016	6.374,82	21,95	209,04	230,98

32	28-ene-2017	6.165,09	21,25	209,73	230,98
33	27-feb-2017	5.954,65	20,55	210,43	230,98
34	29-mar-2017	5.743,52	19,85	211,13	230,98
35	28-abr-2017	5.531,68	19,15	211,84	230,98
36	28-may-2017	5.319,14	18,44	212,54	230,98
37	27-jun-2017	5.105,88	17,73	213,25	230,98
38	27-jul-2017	4.891,92	17,02	213,96	230,98
39	26-ago-2017	4.677,24	16,31	214,68	230,98
40	25-sep-2017	4.461,85	15,59	215,39	230,98
41	25-oct-2017	4.245,74	14,87	216,11	230,98
42	24-nov-2017	4.028,91	14,15	216,83	230,98
43	24-dic-2017	3.811,36	13,43	217,55	230,98
44	23-ene-2018	3.593,08	12,70	218,28	230,98
45	22-feb-2018	3.374,07	11,98	219,01	230,98
46	24-mar-2018	3.154,34	11,25	219,74	230,98
47	23-abr-2018	2.933,87	10,51	220,47	230,98
48	23-may-2018	2.712,66	9,78	221,20	230,98
49	22-jun-2018	2.490,72	9,04	221,94	230,98
50	22-jul-2018	2.268,04	8,30	222,68	230,98
51	21-ago-2018	2.044,62	7,56	223,42	230,98
52	20-sep-2018	1.820,45	6,82	224,17	230,98
53	20-oct-2018	1.595,54	6,07	224,91	230,98
54	19-nov-2018	1.369,87	5,32	225,66	230,98
55	19-dic-2018	1.143,46	4,57	226,42	230,98
56	18-ene-2019	916,28	3,81	227,17	230,98
57	17-feb-2019	688,36	3,05	227,93	230,98
58	19-mar-2019	460,43	2,29	228,69	230,98
59	18-abr-2019	231,74	1,53	229,45	230,98
60	18-may-2019	2,29	0,77	230,21	230,98

## Depreciaciones

La depreciación es un reconocimiento racional y sistemático del costo de los bienes, distribuido durante su vida útil estimada, con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de bienes. Su cálculo está determinado a través del método de línea recta, utilizando las proporciones que la ley establece.

**Tabla N° 41 Depreciaciones (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Inversión</b>	<b>Años</b>	<b>Depreciación Anual</b>
Obra Civil	\$ 412,00	5	\$ 82,40
Equipo de Computo	\$ 2.616,34	3	\$ 872,11
Equipo de Oficina	\$ 1.006,02	10	\$ 100,60
Muebles y enseres	\$ 4.902,80	10	\$ 490,28
<b>Total</b>			<b>1545,40</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

## Amortizaciones

Corresponde a la amortización de los activos diferidos. Este rubro está determinado para cinco años.

**Tabla N° 42 Amortizaciones (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Inversión</b>	<b>Años</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Amortización anual	\$	5	\$ 721,00	\$ 721,00	\$ 721,00	\$ 721,00	\$ 721,00
Amortización acumulada	3.605,00		\$ 721,00	\$ 1.442,00	\$ 2.163,00	\$ 2.884,00	\$ 3.605,00
<b>Total</b>	\$ 3.605,00						

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

### 4.5. Gastos e ingresos del proyecto

#### 4.5.1. Costos

##### 4.5.1.1. Suministros

Dentro de este rubro se determinan los valores a ser utilizados para el aseo y limpieza dentro de la cooperativa.

**Tabla N° 43 Suministros de limpieza (dólares)**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Escobas	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Trapeadores	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Recogedor	2	\$ 1,00	\$ 2,00
Fresklin grande	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Jabón líquido grande	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Cloro grande	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Toallas	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Papel Higiénico	12	\$ 0,35	\$ 4,20
Ambiental	2	\$ 3,50	\$ 7,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 86,20</b>
Imprevistos 3%			\$ 2,59
<b>Total</b>			<b>\$ 88,79</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

#### **4.5.1.2. Gastos administrativos.**

Son los gastos provenientes de realizar la función de administración dentro de la cooperativa.

**Tabla N° 44 Gastos de administrativos (dólares).**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Mensual</b>	<b>V. ANUAL</b>
Sueldos y Salarios				\$ 19.932,78
Cajera	1	\$ 354,55	\$ 354,55	
Jefe de Agencia y Conbranza	1	\$ 358,22	\$ 358,22	
Asesor de Credito	1	\$ 355,50	\$ 355,50	
Servicio al cliente	1	\$ 355,50	\$ 355,50	
Utiles de Oficina				\$ 1.009,85
Resmas de Papel Boom	4	\$ 3,60	\$ 14,40	
Esferos	10	\$ 0,31	\$ 3,10	
Lapices	8	\$ 0,25	\$ 2,00	
Borradores	4	\$ 0,13	\$ 0,52	
Correctores BIC	5	\$ 1,47	\$ 7,35	
Resaltadores	4	\$ 0,49	\$ 1,96	
Perforadoras	4	\$ 2,95	\$ 11,80	
Sumadora CASIO	1	\$ 63,84	\$ 63,84	
Calculadora CASIO	2	\$ 6,03	\$ 12,06	
Pega solida	4	\$ 0,49	\$ 1,96	
Engrampadoras	4	\$ 3,48	\$ 13,92	

Caja de grapas	4	\$ 0,71	\$ 2,84	
Caja de clips	4	\$ 0,22	\$ 0,88	
Porta clips chino	4	\$ 0,54	\$ 2,16	
Carpetas con pestaña	1000	0,32	\$ 320,00	
Carpetas Eagle	4	4,2	\$ 16,80	
Carpeta manila con bincha	10	0,18	\$ 1,80	
Carpeta colgante ideal	10	0,49	\$ 4,90	
Rollo de masking	4	0,45	\$ 1,80	
Aguzador KW306A	2	3,48	\$ 6,96	
Archivadores	10	1,88	\$ 18,80	
Separadores de hojas	20	\$ 1,00	\$ 20,00	
Libretas de Ahorro	1000	\$ 0,07	\$ 70,00	
Papeletas de deposito y retiro	4000	\$ 0,07	\$ 280,00	
Comprobantes de Transaccion	4000	\$ 0,02	\$ 80,00	
Certificaciones de Aportacion	1000	\$ 0,05	\$ 50,00	
Arriendo	1	\$ 1.184,00	\$ 1.184,00	\$ 14.208,00
Servicios Basicos				\$ 2.400,00
Luz		\$ 100,00	\$ 100,00	
Agua		\$ 20,00	\$ 20,00	
Telefono		\$ 80,00	\$ 80,00	
Depreciaciones				1545,40
Tunel de datos	1	\$ 100,00	\$ 100,00	1200,00
Subtotal				39096,03
Imprevistos 3%				1172,88
<b>Total</b>				<b>40268,91</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo.

#### 4.5.1.3. Gasto de ventas

Son aquellos gastos en los que la futura cooperativa incurre para promocionar sus servicios y darse a conocer en su mercado.

**Tabla N° 45 Gasto de ventas (dólares).**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Vallas	10	\$ 22,00	\$ 220,00
Trípticos	100	\$ 0,80	\$ 80,00
Medios de Comunicación	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Folletos	50	\$ 1,00	\$ 50,00
<b>Total</b>			<b>\$ 2.350,00</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

#### 4.5.1.4. Gastos Financieros

Está determinado por los intereses que se deben pagar por concepto del préstamo obtenido para la adquisición de la inversión.

**Tabla N° 46 Gastos financieros (dólares).**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Año 1	\$ 459,60
Año 2	\$ 365,40
Año 3	\$ 267,36
Año 4	\$ 165,32
Año 5	\$ 59,14
<b>Total</b>	<b>\$ 1.316,82</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

#### 4.5.2. Ingresos

Son entradas de dinero generadas por las ventas de algún producto o servicio. Los ingresos de este proyecto están dados por las aportaciones de la junta general de accionistas, la apertura de cuenta que realizan los socios y el porcentaje de la tasa de interés que se cobra por los créditos que se otorgan.

**Tabla N° 47 Ingresos (dólares).**

<b>Detalle</b>	<b>Socios</b>	<b>Aportes</b>	<b>Depósitos</b>
Asamblea General de Socios	14	\$ 200,00	\$ 33.600,00
Apertura de Cuentas	806	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00
Cuenta para Crédito	706	\$ 25,00	
Apertura Normal	100	\$ 5,00	
Tasa Activa 21%		\$ 3.811,50	\$ 3.811,50
<b>Total</b>			<b>\$ 55.561,50</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo.

#### 4.6. Estados financieros proyectados.

##### 4.6.1. Estado de situación inicial

Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico ya sea este de una organización pública o privada, el mismo incluye activo, pasivo y patrimonio.

**Tabla N° 48 Estado de situación inicial (dólares).**

<b>ACTIVO</b>		
<b>Activos Corrientes</b>		\$ 33.600,00
Capital de Trabajo	\$ 6.822,48	
Caja	\$ 12.855,00	
Bancos	\$ 13.922,52	
<b>Activos Fijos</b>		\$ 8.937,17
Obra civil	\$ 412,00	
Equipos de computo	\$ 2.616,34	
Equipo de Oficina	\$ 1.006,02	
Muebles y enseres	\$ 4.902,80	
<b>Activos Diferidos</b>		\$ 3.605,00
Permisos de func y afiliaciones	\$ 2.000,00	
Elabortacion del Software	\$ 1.500,00	
Imprevistos 3%	\$ 105,00	
<b>Total Activos</b>		<u><u>\$ 46.142,17</u></u>
<b>PASIVOS</b>		
Pasivo Corriente		\$ 12.542,17
Total Pasivo		\$ 12.542,17
<b>PATRIMONIO</b>		
Aporte de Socios	\$ 33.600,00	
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>		<u><u>\$ 46.142,17</u></u>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo



#### 4.6.2. Estado de resultados y flujo de caja

Según (Granada, 2010); Son instrumentos que permiten determinar la utilidad o pérdida de un proyecto. El flujo de caja parte de la utilidad neta que arroja el Estado de Resultados, sumándose los valores de depreciaciones y amortizaciones, el valor residual, el capital de trabajo, con el fin de poder determinar flujos netos del proyecto.

**Tabla N° 49 Estado de resultados y flujo de Caja (dólares).**

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos	<b>\$ 55.561,50</b>	<b>\$ 55.562,55</b>	<b>\$ 55.563,63</b>	<b>\$ 55.564,73</b>	<b>\$ 55.565,86</b>
(-) Egresos	<b>\$ 43.167,29</b>	<b>\$ 43.433,33</b>	<b>\$ 43.698,74</b>	<b>\$ 43.963,41</b>	<b>\$ 44.227,22</b>
Gastos Administrativos	\$ 40.357,69	\$ 40.716,88	\$ 41.079,26	\$ 41.444,86	\$ 41.813,72
Gastos Financieros	\$ 459,60	\$ 365,40	\$ 267,36	\$ 165,32	\$ 59,14
Gastos de Ventas	\$ 2.350,00	\$ 2.351,05	\$ 2.352,13	\$ 2.353,23	\$ 2.354,36
(=)Utilidad antes del reparto de Util	<b>\$ 12.394,21</b>	<b>\$ 12.129,22</b>	<b>\$ 11.864,88</b>	<b>\$ 11.601,32</b>	<b>\$ 11.338,64</b>
(-)15% Participación Trabajadores	\$ 1.859,13	\$ 1.819,38	\$ 1.779,73	\$ 1.740,20	\$ 1.700,80
(=)Utilidad antes del impuesto	<b>\$ 10.535,08</b>	<b>\$ 10.309,84</b>	<b>\$ 10.085,15</b>	<b>\$ 9.861,12</b>	<b>\$ 9.637,84</b>
(-) 22% Impuesto a la Renta	\$ 2.317,72	\$ 2.268,16	\$ 2.218,73	\$ 2.169,45	\$ 2.120,33
(=)Utilidad Neta	<b>\$ 8.217,36</b>	<b>\$ 8.041,67</b>	<b>\$ 7.866,42</b>	<b>\$ 7.691,67</b>	<b>\$ 7.517,52</b>
(+) Depreciaciones	\$ 1.545,40	\$ 1.545,40	\$ 1.545,40	\$ 1.545,40	\$ 1.545,40
(+) Amortizaciones	\$ 721,00	\$ 721,00	\$ 721,00	\$ 721,00	\$ 721,00
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$ 10.483,76</b>	<b>\$ 10.308,07</b>	<b>\$ 10.132,81</b>	<b>\$ 9.958,07</b>	<b>\$ 9.783,91</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

NOTA: El cálculo de las proyecciones se realiza mediante la tasa de crecimiento poblacional de Guayaquil que es del 2,5%

## CAPÍTULO V

### 5. EVALUACIÓN FINANCIERA

#### 5.1. Presentación

Según (Díaz, 2010); La evaluación financiera es aquella que permite determinar si el proyecto es rentable, si se recupera el valor de la inversión y en qué tiempo.

Una vez que se ha determinado la inversión inicial para la implementación del proyecto, es oportuno que se evalúe el mismo en función de las oportunidades disponibles en el mercado, determinando la posible rentabilidad que producirá la creación de la sucursal de la Cooperativa “Sol de los Andes”.

#### 5.2. Objetivo del estudio.

- Determinar según la evaluación de los indicadores económicos e índices financieros si el proyecto es rentable, para posteriormente dar respuesta a la hipótesis planteada.

#### 5.3. Evaluación de los indicadores económicos.

Los indicadores económicos son herramientas para clasificar y definir, de forma más precisa, objetivos e impactos, nos ayudan a la toma de una adecuada decisión, los indicadores que se calcularán en este proyecto serán:

- Valor actual Neto (V.A.N)
- Tasa interna de Retorno (T.I.R)
- Periodo de recuperación de la Inversión (P.R.I)
- Relación Beneficio Costo (B/C)

##### 5.3.1. Valor Actual Neto.

Para Sapag Chain (2008), es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Para el cálculo del VAN se debe considerar una **tasa de rendimiento económica mínima aceptable**, comúnmente llamada TREMA se la conoce también como la tasa a superar, se elige para maximizar el rendimiento económico de una institución, parte del

punto de vista del costo de oportunidad, esta nos servirá para calcular el **VAN** (Valor Actual Neto).

Esta tasa representa una medida de rentabilidad, la mínima que se le exigirá al proyecto de tal manera que permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de operación, los intereses que deben pagarse por aquella parte de la inversión financiada, con capital ajeno, los impuestos y la rentabilidad que el inversionista exige al capital invertido. La fórmula para el cálculo es la siguiente la tasa de inflación según el Banco Central del Ecuador más el costo de Oportunidad y más la tasa de riesgo del proyecto.

$$\textbf{TREMA} = \textbf{Tasa de Inflación} + \textbf{Costos de Oportunidad} + \textbf{Riesgo}$$

$$\textbf{TREMA} = 3,98\% + 8,13\% + 2\%$$

$$\textbf{TREMA} = 14,11\%$$

Como una medida de rentabilidad del proyecto tenemos un valor actual neto positivo de \$ **15489,69** el mismo que fue calculado tomando en consideración una tasa del **14.11%** considerada como la tasa de rendimiento mínima aceptable.

### VALOR ACTUAL NETO

$$VAN = -I_o + \sum \frac{FNE}{(1+i)^n}$$

**Donde**

**I**= Inversión inicial

**FNE**= Flujos netos de cada uno de los años

**i**= Tasa de oportunidad mínima aceptable

**(1+i)**= Factor de acumulación

**Tabla N° 50 Valor Actual Neto**

CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Inversión Inicial</b>	-19364,05					
<b>Flujo de Caja</b>		10483,7557	10308,0716	10132,8141	9958,07022	9783,91385
<b>Tasa de Descuento</b>	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14
<b>Factor de Descuento (1+i)^n</b>	1,00	1,14	1,30	1,49	1,70	1,93
<b>Flujo de Caja Descontado</b>	-19364,05	9187,41	7916,44	6819,60	5873,28	5057,01
<b>Flujo de Caja Descontado acumulado</b>		9187,41	17103,85	23923,45	29796,73	<b>34853,74</b>
<b>VAN</b>	<b>15489,69</b>					

**Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo**

### 5.3.2. Tasa Interna de Retorno

Según Sapag Chain (2008), el criterio de la Tasa Interna de Retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de la única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

**Tabla N° 51 Tasa Interna de Retorno**

		V.A.N				
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion Inicial	-19364,05					
Flujo de Caja		10483,756	10308,072	10132,814	9958,0702	9783,9139
Tasa de Descuento	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
Factor de Descuento (1+i)^n	1,00	1,45	2,09	3,02	4,37	6,32
Flujo de Caja Descontado	-19364,05	7251,36	4931,54	3353,03	2279,22	1548,91
Flujo de Caja Descontado acumulado		7251,36	12182,90	15535,93	17815,15	<b>19364,05</b>
VAN	<b>0,00</b>					

<b>T.I.R</b>	<b>45%</b>
--------------	------------

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

La tasa interna de retorno demuestra que existe una rentabilidad del 45% del proyecto propuesto, en otras palabras es la rentabilidad de la inversión por lo cual se confirma que es viable.

### 5.3.3. Relación Beneficio Costo.

Para realizar el cálculo de este indicador aplicaremos la siguiente formula, quedando así,

$$\frac{RB}{C} = \frac{INGRESOS\ TOTALES}{COSTOS\ TOTALES}$$

$$\frac{RB}{C} = \frac{\$ 190.753,55}{\$ 149.78210}$$

$$\frac{RB}{C} = 1,27$$

Este indicador quiere decir que por cada dólar invertido en el proyecto tendremos un beneficio de 0,27 centavos.

#### 5.3.4. Período de Recuperación de la Inversión (P.R.I)

Este criterio permite determinar el período de tiempo que se requiere para recuperar la inversión inicial de un proyecto, para este cálculo se considera los flujos netos acumulados.

**Tabla N° 52 Cálculo del Período de Recuperación de la Inversión**

<b>AÑO</b>	<b>Inversión Inicial</b>	<b>Flujos Netos</b>	<b>Flujos Netos Acumulados</b>
0	-19.364,65		
1		10483,76	<b>-8.880,89</b>
2		10308,07	<b>1.427,18</b>
3		10132,81	<b>11.559,99</b>
4		9958,07	<b>21.518,06</b>
5		9783,91	<b>31.301,98</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

$$\text{P.R.I} = p + (-vp/pp)$$

**Dónde:**

**p**= Último período negativo acumulado

**vp**= Valor de p acumulado

**pp**= Valor del período posterior

$$\text{P.R.I} = 1 + (+8880,89 / 10308,07)$$

$$\text{P.R.I} = 1 + (0.86)$$

$$\text{P.R.I} = 1.86$$

$$12 * 0.86 = 10.32 \text{ meses}$$

$$30 * 0.32 = 9.6 \text{ días}$$

El Tiempo en que se va a recuperar lo invertido en el proyecto es de 1 año, 10 meses y 9 días.

#### 5.4. Evaluación de los índices financieros

La evaluación de los índices financieros son técnicas que se emplean para realizar el análisis de la situación de una entidad, en este proyecto se analizarán los siguientes índices.

- **Índice de Liquidez.**

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{\$ 33.600,00}{\$ 12.542,17} = \$ 2,68$$

Interpretación: por cada dólar de pasivo corriente, la cooperativa cuenta con \$ 2,68 a cubrir las obligaciones a corto plazo.

- **Índice de Rentabilidad.**

- **Sobre la Inversión**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\$ 8.217,36}{\$ 46.142,17} = 17.81\%$$

- **Sobre el Patrimonio.**

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{\$ 8.217,36}{\$ 33600} = 24.46\%$$

Mide el porcentaje de utilidad logrado por la cooperativa después de haber cancelado las deudas:

- **Índice de Solvencia.**

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}} = \frac{\$ 12.542,17}{\$46.142,170} = 27\%$$

Del total del activo el 27% es de terceras personas.

- **Punto de equilibrio.**

Para determinar el cálculo del punto de equilibrio es necesario identificar los costos Fijos y Variables y los ingresos totales del proyecto, los mismos que se detallan a continuación:

**Tabla N° 53 Costos Fijos y Costos Variables**

<b>RUBROS</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Costos de Producción</b>			<b>28857,48</b>
Sueldos y Salarios		9992,08	
Arriendo		14208,00	
Servicios Básicos		2400,00	
Depreciación	1545,40		
Amortización	712,00		
<b>Costos Administrativos</b>			<b>11039,34</b>
Sueldos	9940,70		
Suministros de Oficina		1009,85	
Útiles de Aseo		88,79	
<b>Costo de Venta</b>			<b>2350,00</b>
Publicidad		2350,00	
<b>Costo Financiero</b>			<b>459,6</b>
Intereses		\$ 459,60	
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>12198,10</b>	<b>30508,32</b>	<b>42706,41</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo

**Tabla N° 54 Ingresos**

<b>Detalle</b>	<b>Socios</b>	<b>Aportes</b>	<b>Depósitos</b>
Junta General de Accionistas	14	\$ 200,00	\$ 33.600,00
Apertura de Cuentas	806	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00
Cuenta para Crédito	706	\$ 25,00	
Apertura Normal	100	\$ 5,00	
Tasa Activa 21%		\$ 3.811,50	\$ 3.811,50
<b>Total</b>			<b>\$ 55.561,50</b>

Elaborado por: Ma. Gabriela Barrionuevo



Los datos para el punto de equilibrio son los siguientes:

Costos Fijos: \$ **12198,10**

Costos Variables: \$ **30508,32**

Ingresos: \$ **55.561,50**

El punto de equilibrio se lo establece mediante la siguiente formula:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Valor Total}}}$$

$$PE = \frac{\$ 12198,10}{1 - \frac{\$ 30508,32}{\$ 55.561,50}}$$

$$PE = \frac{\$ 12198,10}{\$0.4509089927}$$

$$PE = \$ 27,052.24$$

La cantidad de \$ **27,052.24** es el valor que va a cubrir los costos sobre los servicios que brindara la cooperativa, bajo este valor la cooperativa no incurre en ganancias ni en pérdidas.

## CAPITULO VI

### 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

- ✓ De acuerdo al Estudio de Mercado realizado podemos afirmar que la Parroquia Tarqui del cantón Guayaquil cuenta con una demanda insatisfecha en el 2014 de **8064** clientes, la misma que puede ser cubierta por la COAC Sol de los Andes.
- ✓ Mediante el estudio de Mercado se determinó que un 81% de los encuestados están de acuerdo con la apertura de una sucursal de la COAC Sol de los Andes.
- ✓ Con la Evaluación Económica se pudo determinar los principales ingresos y gastos del proyectos obteniendo así que el total de la inversión es de **\$ 19.364,65** la misma que será financiada por un crédito de la BCC por un total de **\$12524.17** y la diferencia será del aporte de los socios para dar inicio al mismo.
- ✓ Mediante los índices de evaluación Financiera como son el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Razón Costo Beneficio y Período de Recuperación de la Inversión, se ha confirmado la rentabilidad del proyecto, determinando una rentabilidad del **17.81%**, la misma que es mayor al costo de oportunidad, demostrando así una buena rentabilidad en el presente proyecto.

## **6.2. Recomendaciones.**

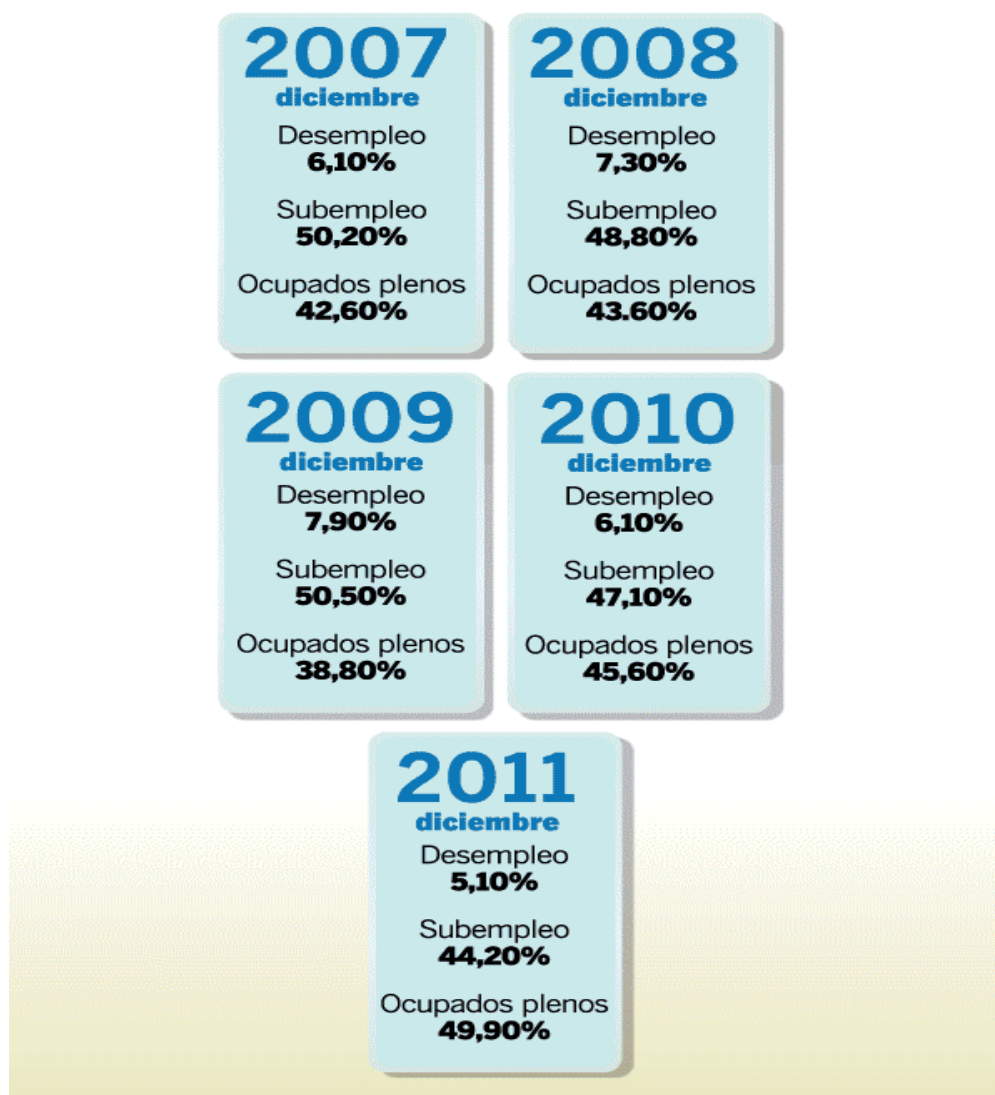
- ✓ Se recomienda a los directivos de la COAC Sol de los Andes realizar el respectivo análisis del Mercado Potencial para lograr la mayor captación de clientes de esta demanda insatisfecha.
- ✓ Se pone en consideración a la COAC Sol de los Andes la innovación de productos financieros que les permita ingresar en el mercado de la ciudad de Guayaquil y esto genere estabilidad económica y rentabilidad tanto a los nuevos socios como a la institución.
- ✓ Se recomienda a los socios de la Cooperativa Sol de los Andes, iniciar con el respectivo análisis para la inversión necesaria del proyecto.
- ✓ Se recomienda a los señores socios de la Cooperativa Sol de los Andes invertir y poner en marcha el proyecto la creación de la sucursal en la ciudad de Guayaquil ya que los índices financieros determinan rentabilidad en el mismo.

## **BIBLIOGRAFÍA.**

- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: Editorial McGraw-Hill/Interamericana .
- Balanzategui Jervis, R. (2012). *Formulación de Proyectos de Inversión*. Riobamba.
- Díaz, S. (Junio de 2010). Recuperado el 27 de Noviembre de 2013, de <http://www.monografias.com/trabajos79/evaluacion-economico-financiera-proyectos-inversion/evaluacion-economico-financiera-proyectos-inversion2.shtml>
- Ecuavisa. (01 de Octubre de 2013). Comerciantes Informales, parte de la Historia y desarrollo de Guayaquil.
- Estudios Gerenciales . (Junio de 2006). Recuperado el 27 de Noviembre de 2013, de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232006000200004&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232006000200004&script=sci_arttext)
- Granada, L. (Junio de 2010). *Repositorio* . Recuperado el 27 de Noviembre de 2013, de <http://bdigital.ces.edu.co:8080/dspace/bitstream/123456789/853/2/TESIS%20DE%20GRADO.pdf>
- Lara, B. (2010). *Proyectos Invesion*. Quito: Oseas Espin.
- Rosero, L. (24 de febrero de 2014). El Otro Guayaquil y La Economía Popular e Informal. *El Telégrafo*.
- Salgado, T. (Febrero de 2009). Recuperado el 27 de Noviembre de 2013, de <http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/Academia%20de%20Finanzas/Apuntes%20Finanzas%20III%20SALGADO%20MEJIA.pdf>
- Universo, E. (22 de Abril de 2013). 8 meses de cierre de Cooperativas y clientes no Reciben depósitos.
- Vázquez Galarza, G. (2004). *El Cooperativismo*. ECUADOR: Editorial Ecuador FTB Cia Ltda.

## ANEXOS.

### Anexo n°1.- Tasa de informalidad según el INEC.



**ANEXO N° 2 CÁLCULO DE LA MEDIA MEDIANA Y MODA DE LAS PREGUNTAS 4 Y 7.**

**Tabla N° 9 Cálculo de la Media Mediana y Moda.**

<b>VARIABLE</b>	<b>f1</b>	<b>F1</b>	<b>x1</b>	<b>x1 * f1</b>
1 - 50 USD	27	27	25,0	675
<b>51 - 100 USD</b>	<b>13</b>	<b>40</b>	75	975
101 - 150 USD	12	52	125	1500
151 - 200 USD	9	61	175	1575
201 - 250 USD	6	67	225	1350
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>			<b>6075</b>

**Media** **90,67**  
**Mediana** **75.50**  
**Moda** **75**

**Tabla N° 12 Calculo de la Media, Mediana y Moda.**

<b>VARIABLE</b>	<b>f1</b>	<b>F1</b>	<b>Xi</b>	<b>x1 * f1</b>
1 - 500 USD	5	5	250	1250
501 - 1000 USD	22	27	750	16500
1001 - 1500 USD	3	30	1250	3750
<b>1501 - 2000 USD</b>	<b>142</b>	<b>172</b>	1750	248500
2001 - 2500 USD	49	221	2250	110250
<b>TOTAL</b>	<b>221</b>			<b>380250</b>

**Media** **1720,59**  
**Mediana** **1785,21**  
**Moda** **1750**

### Anexo 3.- Encuesta piloto



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS**



#### DATOS TÉCNICOS:

**EDAD:** \_\_\_\_\_

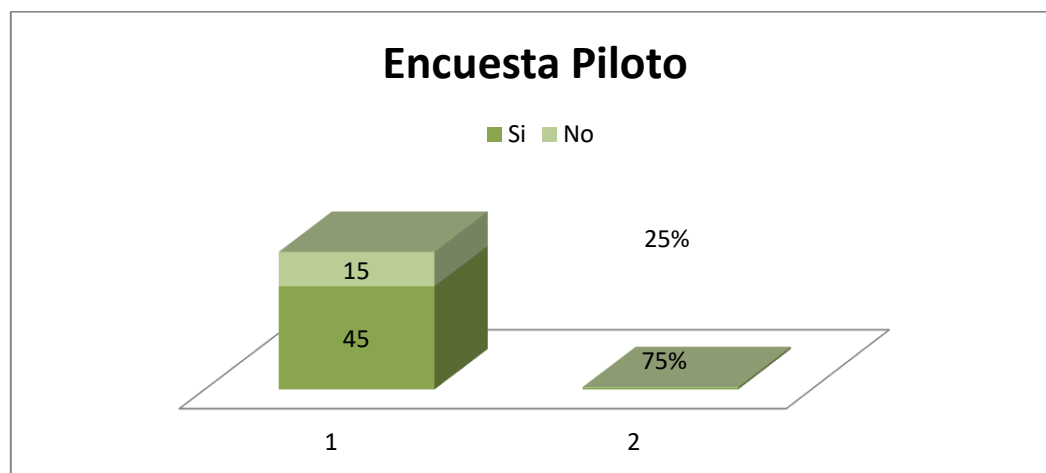
**GENERO:** MASCULINO ( ) FEMENINO ( )

**Objetivo:** Determinar el porcentaje de aceptación y de rechazo para identificar la muestra.


**¿Está usted de acuerdo que se dé la apertura de una sucursal de la COAC Sol de Los Andes en parroquia Tarqui. ?**

SI ( )

NO ( )



## Anexo 4.- Proformas.



# aglaia

creatividad/diseño gráfico/social media

Karen Yolanda Lozano Acosta  
RUC 1206082859001  
Telf. 0999169679  
E-mail: karola\_yola@hotmail.com

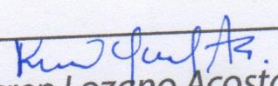
Publicidad e Impresos

## PROFORMA

**Solicitante:** Gabriela Barrionuevo

**Empresa:** SL DE LOS ANDES

**Fecha:** JUNIO DE 2014

cant.	descripción	v. unitario	descuento	total
1	Diseño e impresión de valla 1 x 1,5 m	\$22,00		\$22,00
100	Diseño e impresión de tripticos			\$80,00
 Karen Lozano Acosta <b>RESPONSABLE</b>			sub total	\$102,00
			Total:	\$102,00



## Anexo 5.- Proformas.

# ALMACEN "LA COMPETENCIA"

García Moreno y 10 de Agosto - Fono: 2960453 - RIOBAMBA

Cliente: GABRIELA BARRIONUEVO

Fecha: 11-jun-14

Nos es grato poner a su consideración lo siguiente:

## PROFORMA

### Nº 002502

R.U.C. 0600497309001  
OBLIGADO A LLEVAR  
CONTABILIDAD

Cant.	ARTICULO	Precio unit.	Importe
1	CAJA FUERTE MARCA SILK, cod 29617 medidas 46 CM ancho 41 cm alto x 31 cm de Profundidad	196,00	196,00
OBSERVACION:		SUB TOTAL	196,00
Confirmada la compra entrega de la mercadería en 8 días laborables		TOTAL \$	196,00

Validez de la Oferta: 8 Días

Los precios están sujetos a cambios sin previo aviso

ELABORADO POR

Fausto Costales Moreno  
GERENTE

## Anexo 6.- Proformas.

Calle Orozco 26 - 49 entre García Moreno y Pichincha (03) 2943 917 - 0993 24 55 20

Offset

Carpets

Plegables

Revistas

Etiquetas

Packaging

Riobamba, 11 de Junio de 2014

ESTIMADA  
GABRIELA BARRIO NUEVO

De nuestra consideración, pongo a su disposición los siguiente costos.

Cantidad	Detalle	Costo
4000	Papeletas de Depósito Papeletas de Retiro	\$ 280
4000	Comprobante de transacción	\$ 80
1000	Carpets con pestanea	\$ 320
1000	Libretas de Ahorro	\$ 70

El costo NO incluye IVA

Agradecemos por la atención brindada, pues esperamos gustosos de trabajar con ustedes

  
Atentamente  
Manuel Núñez


**Libros**  
**Afiches**  
ETIQUETAS

**Revistas**  
CARPETS  
Papelería  
VOLANTES

**OFFSET**  
RIOBAMBA



## Anexo 7.- Proformas.



**COMPU  
MUNDO**

ACESORIA & SERVICIO TÉCNICO

RUC. 0604142265001  
 Dir. A.V. Daniel León Borja y Vargas Torres  
 Telf.: (03) 2 955- 055 / Cel: 0979128923 - 0996781599  
 Email: ene\_loor@hotmail.com

### PROFORMA

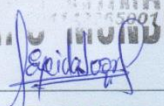
Cliente: Gabriela Barrionuevo

Dirección: La politécnica

R.U.C: 1717864696

Fecha: 11/06/2014

CANT	DETALLE	V. UNIT	V. TOTAL
4	Intel dual core de 3.0 GHz/1000gb/ 4 ram/ DVD/ lector de Tarjeta/ case 6 puertos/ Monitor de 18.5 pulg/ regulador	490.00	1'960.00
1	Impresora Epson L355 Multifuncional	348.00	348.00
1	Impresora Epson LX 350	232.14	232.14
4	Teléfonos Panasonic Alámbricos	21.43	85.72
<b>TOTAL</b>			<b>2'625.86</b>



**Eneida Loor**  
GERENCIA

RIOBAMBA - ECUADOR

## Anexo 8.- Proformas.

PROFORMA

---

GUEVARA DELGADO MANUEL MESIAS  
LIBRERIA Y PAPELERIA EXITO 2013

PROFORMA N°.....00003365

RIOBAMBA - ECUADOR


R.U. C:  
CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOL:474 06/01/2001

FECHA : RIOBAMBA,10-Junio-2014  
CODIGO : BARRIOG  
NOMBRE : BARRIONUEVO GABRIELA  
DIRECCION: CDLA. SULTANA DE LOS ANDE  
OBSERVACIONES:

R.U.C./C.I.D.: 1717864696  
TELEFONO.....: 032318375

ITEM	UND	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	DESC(%)	TOTAL	RENDON
7861147500029	UND	ARCHIV BENE COLOR OFICIO #2.10	10.00	1.8750	0%	18.7500	I
BF	UND	BIC FINO #0.35	10.00	0.3125	0%	3.1250	I
RCOPY	PGT	COPY LASER INEN 75GR X500 #3.60	4.00	3.6000	0%	14.4000	I
4714218083088	UND	ENGRAP KW 5719 #3.90	4.00	3.4821	0%	13.9286	I
4714218160253	UND	PERFOR KW 912 #3.30	4.00	2.9464	0%	11.7857	I
7861145900036	CJA	GRAPA ALEX 26/6 X5000 #0.80	4.00	0.7143	0%	2.8571	I
7861145900012	CJA	CLIPS ALEX #0.25	4.00	0.2232	0%	0.8929	I
2000000202211	UND	PORTA CLIPS CHINO CUAD. #0.60	4.00	0.5357	0%	2.1429	I
LM	UND	LAPIZ MONGOL #0.28 TRIANG	8.00	0.2500	0%	2.0000	I
P220	UND	BORR PELIKAN P220 #0.15	4.00	0.1339	0%	0.5357	I
070330506923	UND	CORREC BIC #1.65 LAPIZ	5.00	1.4732	0%	7.3661	I
4893055091125	UND	CARPETA ACORD EAGLE 9112C \$ 4.70	4.00	4.1964	0%	16.7857	I
CM	UND	CARPETA MANILA #0.20 CON VINCHA	10.00	0.1786	0%	1.7857	I
M18	ROL	MASKING SHURTAPE 18mm #0.50	4.00	0.4464	0%	1.7857	I
4714218061352	UND	AGUZADOR KW 306A #3.90	2.00	3.4821	0%	6.9643	I
CCOI	UND	CARPETA COLGANTE IDEAL #0.55	10.00	0.4911	0%	4.9107	I
SUBTOTAL						TOTAL	
110.02						110.02	

VALIDEZ DE LA PROFORMA 08 DIAS  
CASTILLO CARLOS



## Anexo 9.- Proformas.

PROFORMA

---

GUEVARA DELGADO MANUEL MESIAS  
LIBRERIA Y PAPELERIA EXITO 2013

PROFORMA Nr.....00003366

RIOBAMBA - ECUADOR

R.U. C:  
CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOL:474 06/01/2001

FECHA : RIOBAMBA,10-Junio-2014  
CODIGO : BARRIOG  
NOMBRE : BARRIONUEVO GABRIELA  
DIRECCION: CDLA. SULTANA DE LOS ANDE  
OBSERVACIONES:

R.U.C./C.I.D.: 1717864696  
TELEFONO.....: 032318375

ITEM	UND	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	DESC(%)	TOTAL RENGLO
2000000209555	UND	RESALT PELIKAN 222 \$0.55 TODOS	4.00	0.4911	0%	1.9643 I
7861123900744	UND	PEGA SOLIDA BESTER 21GR.\$0.45	4.00	0.4018	0%	1.6071 I
4971850469308	UND	SUMADORA CASIO DR-120TH-BK \$71.50	1.00	63.8393	0%	63.8393 I
4971850187677	UND	CALCUL CASIO MX-12S \$6.75	2.00	6.0268	0%	12.0536 I
SUBTOTAL 79.46						TOTAL 79.46

VALIDEZ DE LA PROFORMA 08 DIAS  
CASTILLO CARLOS

